

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

**“EL LEASING OPERATIVO Y FINANCIERO COMO
ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA LA ADQUISICIÓN
DE ACTIVOS FIJOS EN UNA PYME: APLICACIÓN A EMPRESA
INDUSTRIAL.”**

**DISERTACIÓN DE GRADO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

GONZÁLEZ LARREA FERNANDO FRANCISCO

TOBAR JIMÉNEZ MARÍA GABRIELA

DIRECTOR:

ING. MARIANO MERCHAN F.

QUITO NOVIEMBRE, 2011

Director. Ing. Mariano Merchán F.

Informantes:

Ing. Halina Lyko

Eco. Raúl Daza

AGRADECIMIENTOS

A Dios, a nuestros padres y hermanos por su confianza y apoyo incondicional a lo largo de nuestras vidas. Gracias por ser el pilar fundamental para la culminación de esta etapa, gracias por alentarnos a seguir adelante, y por su infinito amor que ha colmado de felicidad y bendiciones nuestras vidas.

A todos nuestros familiares quien con su cariño y apoyo nos han ayudado a alcanzar con éxito nuestros objetivos. Un especial agradecimiento a Vinicio Larrea, Mario Jiménez y Jaime Jordán por su importante aporte y ayuda para la realización de la presente disertación.

A la prestigiosa Pontificia Universidad Católica del Ecuador, por abrirnos sus puertas y brindarnos la posibilidad de vivir experiencias inolvidables, conocer gente maravillosa y adquirir conocimientos que han marcado nuestras vidas y que nos han ayudado en nuestro crecimiento tanto personal como profesional.

A nuestros profesores por transmitirnos sus valiosos conocimientos, por compartirnos sus experiencias y por brindarnos su apoyo constante. Un agradecimiento especial a nuestro querido tribunal Mariano Merchán, Halina Lyko y Raúl Daza por sus consejos y su valioso apoyo a lo largo de la presente disertación.

Al personal administrativo que estuvo siempre presto para ayudarnos en todos los requerimientos que se presentaron a lo largo de nuestra carrera.

A mis sinceros amigos Caro Díaz, Jaime Aguilar, Renán Amaguimba y Lizbeth Benavides por brindarme su apoyo incondicional, sus valiosos consejos, lealtad y por compartir junto a mí instantes inolvidables. Gracias por marcar mi vida para siempre y por permitirme ser parte de la suya. Siempre recuerden que los llevo en mi corazón.

A Fernando González por su amor, apoyo constante, fortaleza y comprensión. Gracias por formar parte de mi vida y por brindarme la oportunidad de compartir la realización y culminación de este proyecto juntos.

María Gabriela Tobar

A mis amigos, hermanos de la vida, Bladi y Jorgito, (los “4”) por su sincera amistad, por su manera de ser, por la lealtad, por todos los trabajos en grupo, por todas las experiencias maravillosas que compartimos juntos y por permitirme formar parte de sus vidas, ustedes, sin duda, forman una muy importante en la mía.

Un gran agradecimiento a Gaby, por su amor, por siempre creer, por su cariño y su amistad. Gracias por todo el esfuerzo y el sacrificio para poder acabar este proyecto juntos, sin dudarlo, no hay escaleras inalcanzables si estamos juntos.

Un agradecimiento especial, a Consorcio Pegaso, en especial a Darwin Salazar, por el gran apoyo que me brindaron para poder culminar este proyecto.

Fernando González Larrea

DEDICATORIA

Quiero dedicar la culminación de esta meta, a Dios, a mis padres Cecilia Jiménez y Javier Tobar y a mis hermanos Carlos y Cristhian, por entregar tantas bendiciones a mi vida, por creer en mí y por brindarme su ejemplo. Gracias por estar presentes en los momentos más difíciles, por su comprensión y sus valiosos consejos. Realmente las palabras no son suficientes para expresar el infinito agradecimiento y amor que les tengo.

María Gabriela Tobar

Este proyecto va dedicado a Dios, a mis papás, Ximena y Fernando, por su gran corazón, sus enseñanzas y su lucha constante. A mis hermanos Esteban y Ana Belén, con quienes tenemos tantos bonitos recuerdos y vivencias. Todos ustedes forman una parte muy importante en mi vida, gracias por acompañarme en mis triunfos y por levantarme en mis fracasos; gracias por su apoyo constante, sus consejos y sus palabras, gracias por todo el amor que me han compartido.

Fernando González Larrea

ÍNDICE

INTRODUCCION 1

1. ANÁLISIS TEÓRICO DEL LEASING MERCANTIL 5
 - 1.1. Etimología 5
 - 1.2. Síntesis histórica del Leasing 6
 - 1.2.1. El Leasing en el Mundo 6
 - 1.2.2. El Leasing en el Ecuador 14
 - 1.3. Definiciones de Leasing 15
 - 1.4. Tipos de Leasing 17
 - 1.4.1. Por su finalidad 18
 - 1.4.1.1. Leasing Operativo 18
 - 1.4.1.2. Leasing Financiero 20
 - 1.4.2. Por su característica 23
 - 1.4.2.1. Directo 23
 - 1.4.2.2. Indirecto 24
 - 1.4.3. Por la característica del bien 26
 - 1.4.3.1 Leasing Mobiliario 26
 - 1.4.3.2 Leasing Inmobiliario. 27
 - 1.4.4. Otras clases 28
 - 1.4.4.1 Lease-Back 28
 - 1.4.4.2 Dummy Corporation – Empresa de portafolio 28
 - 1.4.4.3 Big ticket 29
 - 1.4.4.4 Leasing Sindicado 29
 - 1.4.4.5 Cross Border Leasing 30
 - 1.4.4.6 Leasing Apalancado 30
 - 1.5. Bienes que pueden ser rentados 31
 - 1.6. Descripción de la operación de Leasing 33
 - 1.6.1. Método Directo 33
 - 1.6.2. Método Indirecto 38
 - 1.7. Ventajas y desventajas del Leasing 41
 - 1.7.1. Ventajas del Usuario. 41
 - 1.7.2. Ventajas del Proveedor 43
 - 1.7.3. Ventajas de la empresa de Leasing 44

1.7.4.	Desventajas para el usuario.	45
1.8.	Delimitación del tema	45
2.	ASPECTOS LEGALES DE LA INDUSTRIA DEL LEASING EN EL ECUADOR	46
2.1.	Aspectos jurídicos del Leasing en el Ecuador	46
2.1.1.	Ley de Arrendamiento Mercantil - LAM	46
2.1.2.	Reglamento de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.	62
2.2.	El Contrato de Leasing	65
2.3.	Obligaciones y Derechos	68
2.3.1.	Empresa de Leasing	68
2.3.1.1	Obligaciones de la Empresa de Leasing	68
2.3.1.2	Derechos de la Empresa de Leasing.	69
2.3.2.	Usuario del bien arrendado	71
2.3.2.1	Obligaciones del Usuario	71
2.3.2.2	Derechos del Usuario	73
2.3.3.	Causas y motivos del fin de la operación de Leasing	74
3.	ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL LEASING EN EL ECUADOR	77
3.1.	Industria del Leasing en el Ecuador	77
3.1.1.	Barreras de entrada	85
3.1.2.	Barreras de salida	86
3.1.3.	Tipos de bienes más solicitados en arrendamiento mercantil	86
3.1.4.	Empresas que utilizan Leasing	87
3.2.	Empresas del Sector que ofrecen el servicio de Leasing Operativo	87
3.2.1.	FINANSAUTO	87
3.2.2.	INTROVE	88
3.3.	Empresas del Sector que ofrecen el servicio de Leasing Financiero	89
3.3.1.	Banco de Guayaquil	89
3.3.2.	LEASINGCORP	90
3.4.	Análisis Tributario del Leasing	92
3.4.1.	Impuesto al Valor Agregado	92
3.4.2.	Impuesto a la renta	99
3.4.3.	Otras Disposiciones Tributarias	104
3.5.	Tabla comparativa con países que practican el Leasing	105
4.	METODOLOGIA CONTABLE DEL LEASING	108

- 4.1. Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC) 108
- 4.2. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 109
 - 4.2.1. NIC 17 109
 - 4.2.1.1 Arrendamiento Financiero 115
 - 4.2.1.2 Leasing Operativo 119
 - 4.2.1.3 Contabilización Leasing Financiero (arrendatario) 121
 - 4.2.1.4 Arrendamientos Operativos 144
 - 4.2.1.5. Contabilización de los Estados Financieros de los Arrendadores 153
 - 4.2.1.6. Contabilización de los arrendadores en Leasing Operativo. 165
 - 4.2.1.7. Operaciones de venta del activo para su posterior arrendamiento 171
- 4.3. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) 174
- 5. ANÁLISIS CUALITATIVO EMPRESA INDUSTRIAL QUÍMICA GF CIA. LTDA. 179
 - 5.1. Análisis del Sector 180
 - 5.2. Introducción a la Empresa Industria Química GF Cía. Ltda. 184
 - 5.2.1. Reseña Histórica 184
 - 5.2.2. Características 185
 - 5.2.3. Situación de la empresa 187
 - 5.3. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter 188
 - 5.4. Análisis de Estrategia Competitivas 196
 - 5.5. Análisis FODA 198
 - 5.5.1. Fortalezas 198
 - 5.5.2. Oportunidades 199
 - 5.5.3. Debilidades 200
 - 5.5.4. Amenazas 201
 - 5.1. Análisis de Estrategias para mejoras administrativas. 203
- 6. ANÁLISIS CUANTITATIVO EMPRESA INDUSTRIA QUÍMICA GF CÍA. LTDA. 205
 - 6.1. Introducción a los Estados Financieros 206
 - 6.2. Análisis Vertical 210
 - 6.3. Análisis Horizontal 221
 - 6.4. Índices Financieros 235
 - 6.4.1. Índices de Liquidez 235
 - 6.4.1.1. Razón Circulante: 236

6.4.1.2. Razón Inmediata	237
6.4.1.3. Razón de efectivo	238
6.4.1.4. Multiplicador de capital	238
6.4.1.5. Razón de deuda a largo plazo	239
6.4.2. Medidas de Rentabilidad	240
6.4.2.1. Rendimiento sobre activos	240
6.4.2.2. Rendimiento sobre patrimonio	241
6.4.3. Medidas de eficiencia	242
6.4.3.1 Rotación de cuentas por cobrar	242
6.4.3.2 Rotación de cuentas por pagar	243
6.4.4. Medidas de endeudamiento	243
6.4.4.1 Apalancamiento Financiero	244
6.4.4.2. Financiamiento del Activo con el Patrimonio	245
6.4.4.3. Financiamiento del Activo con el Pasivo	245
6.4.5. Rentabilidad Económica	246
6.4.6. Análisis DuPont	247
6.5. Análisis EVA (<i>Economic Value Added</i>)	248
6.6. Análisis Flujo de Efectivo	252
6.7. Capital de Trabajo Neto	254
6.8. Análisis del valor residual de los activos de la empresa	256
7. ELABORACIÓN DE ESCENARIOS	257
7.1. Planteamiento del caso crédito bancario vs. Leasing	257
7.2. Comparación de tablas de amortización	259
7.2.2. Leasing	263
7.2.3. Comparación de tablas de amortización	268
7.3. Contabilización	269
7.3.1. Préstamo Bancario	269
7.3.2. Leasing Financiero:	274
7.4. Proyecciones financieras	280
7.4.1. Estados Financieros	282
7.4.1.1 Comparaciones	283
7.4.2. Flujo de caja:	284
7.4.2.1. Comparación	285

7.5.	Comparación de Índices Financieros	286
7.6.	Planteamiento Problema Leasing Operativo:	289
8.	CONCLUSIONES	293
9.	RECOMENDACIONES	299
	BIBLIOGRAFIA	301
	ANEXO	306
	GLOSARIO DE TÉRMINOS	313

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Comparativo entre Leasing Financiero y Operativo	23
Tabla N° 2 Derechos y obligaciones empresa de Leasing.....	71
Tabla N° 3 Derechos y obligaciones arrendatario	74
Tabla N° 4 IVA por pagar Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.	97
Tabla N° 5 IVA en ventas vs IVA en compras Empresa Industrial Química GF	98
Tabla N° 6 Registro Arrendamiento Operativo computadores Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda. .	101
Tabla N° 7 Registro Cuota Arrendamiento Financiero Maquinaria Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.	102
Tabla N° 8 Registro Opción de compra Arrendamiento Financiero Maquinaria Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.	103
Tabla N° 9 Registro maquinaria Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.	103
Tabla N° 10 Comparativo entre países	107
Tabla N° 11 Resumen del valor de la maquinaria	124
Tabla N° 12 Reconocimiento inicial Arrendamiento Financiero.....	126
Tabla N° 13 Pago cuota inicial Arrendamiento Financiero	126
Tabla N° 14 Pago intereses por Arrendamiento Financiero.....	127
Tabla N° 15 Datos para depreciación de maquinaria.....	132
Tabla N° 16 Registro gastos de depreciación	132
Tabla N° 16 Registro opción de compra al término del arrendamiento	143
Tabla N° 17 Datos bien para arrendamiento operativo	145
Tabla N° 18 Registro arrendamiento operativo	146
Tabla N° 19 Registro arrendamiento operativo cuota vencida	147
Tabla N° 20 resumen de gastos iniciales	148
Tabla N° 21.1 Registro y amortización de gastos iniciales.....	148
Tabla N° 21.2 Registro y amortización de gastos iniciales.....	149
Tabla N° 22 Resumen de datos para incentivos en extensión de arrendamiento	151
Tabla N° 23 Distribución de incentivos en el plazo del arrendamiento	152
Tabla N° 24 Registro de arrendamiento con incentivo	152
Tabla N° 25 Datos de arrendamiento por arrendador	154
Tabla N° 26 Amortización del arrendamiento	155
Tabla N° 27 Cuentas por cobrar de arrendamiento por parte del arrendador.....	156
Tabla N° 28 Registro primera cuota de arrendamiento por parte del arrendador	157
Tabla N° 29 Registro IVA en compras del arrendamiento por parte del arrendador	157
Tabla N° 30 Registro ingresos diferidos del arrendamiento por parte del arrendador	159
Tabla N° 31 Registro inicial del arrendamiento por parte del arrendador-fabricante	161
Tabla N° 32 Registro de pago de cuota de arrendamiento por parte del arrendador-fabricante	161
Tabla N° 33 Registro del IVA por arrendamiento por parte del arrendador-fabricante.....	162
Tabla N° 34 Registro de compra del activo por parte del arrendador operativo	167
Tabla N° 35 Registro de cuota pendiente de pago	167
Tabla N° 36 Registro del pago de primera cuota	168
Tabla N° 37 Registro del gasto de depreciación	168
Tabla N° 38 Datos iniciales para registro de incentivo	169
Tabla N° 39 Distribución del incentivo por el plazo del arrendamiento	170
Tabla N° 40 Registro primera cuota pendiente de pago	170
Tabla N° 41 Registro primera cuota de arrendamiento.....	170
Tabla N° 42 Número de empresas por sector	182
Tabla N° 43 Porcentaje de margen de comercialización	182
Tabla N° 44 Estructura financiera Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.	208
Tabla N° 45 Cálculo de KE	250
Tabla N° 46 Cálculo desapalancado EE.UU.....	250
Tabla N° 47 Datos para el cálculo desapalancado Ecuador	251

Tabla N° 48 Cálculo desapalancado Ecuador	251
Tabla N° 49 Cálculo del ROA	251
Tabla N° 50 Cálculo del EVA – Método 1	252
Tabla N° 51 Cálculo del EVA – Método 2	252
Tabla N° 52 Resumen de necesidad de crédito	260
Tabla N° 53 Amortización Préstamo	262
Tabla N° 54 Cálculo de valor razonable para registro en Leasing	264
Tabla N° 55 Valor presente Maquinaria para registro en Leasing	265
Tabla N° 56 Amortización Maquinaria para registro en Leasing	267
Tabla N° 57 Registro contable de préstamo	269
Tabla N° 58 Registro contable del aumento de capital accionario	270
Tabla N° 59 Registro contable del inmovilizado de capital	271
Tabla N° 60 Registro contable de la primera cuota del préstamo	272
Tabla N° 61 Registro contable del reconocimiento inicial del arrendamiento	272
Tabla N° 62 Depreciación Maquinaria	273
Tabla N° 63 Registro contable Depreciación Maquinaria	274
Tabla N° 64 Registro contable reconocimiento inicial Leasing	274
Tabla N° 65 Registro contable pago de primera cuota	275
Tabla N° 66 Registro contable mensual de cuotas de arrendamiento	276
Tabla N° 67 Registro contable pago de interés	280
Tabla N° 68 Registro contable depreciación	280
Tabla N° 69 Consideraciones para proyecciones financieras	281
Tabla N° 70 Proyecciones en ventas adicionales al proyecto	281
Tabla N° 71 Proyecciones en ventas del proyecto	281
Tabla N° 72 Proyecciones en Estado de Resultados Préstamo	282
Tabla N° 73 Proyecciones en Estado de Resultados Leasing	282
Tabla N° 74 Comparación de utilidades	284
Tabla N° 75 Flujo de caja préstamo	284
Tabla N° 76 Comparación promedio indicadores de Liquidez	286
Tabla N° 77 Comparación promedio indicadores de solvencia LP	287
Tabla N° 78 Comparación promedio indicadores de flujo de efectivo en operación	287
Tabla N° 79 Comparación promedio indicadores de rentabilidad	288
Tabla N° 80 Condiciones de convenio Leasing Operativo	290
Tabla N° 81 Registro contable pago de cuota anticipada Leasing Operativo	290
Tabla N° 82 Registro de cierre contable cierre de anticipo	291
Tabla N° 83 Estado de resultados proyectado con Leasing Operativo	291

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1 Flujograma de arrendamiento financiero método directo	36
Gráfico 1.2 Flujograma de arrendamiento operativo método directo	37
Gráfico 1.3 Flujograma de arrendamiento operativo método indirecto	39
Gráfico 3.1 Participación en el mercado de Bancos Grandes	79
Gráfico 3.2 Participación en el mercado de Bancos Medianos	80
Gráfico 3.3 Participación total del mercado	81
Gráfico 5.1 Participación en el mercado por tipo de producto	181
Gráfica 5.2 Utilidad neta por tipo de producto	183
Gráfica 5.3 Organigrama empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.	186
Gráfico 5.4 Cinco Fuerzas de Porter	189
Gráfico 6.1 Proveedores vs. Pasivo Corriente	207
Gráfico 6.2 Activo Exigible vs Activo Total	209
Gráfico 6.3 Comparativo anual Activo Exigible	211
Gráfico 6.4 Comparativo anual del Activo Realizable	213
Gráfico 6.5 Comparativo anual del Activo Fijo	214
Gráfico 6.6 Pasivo corriente y cuentas por pagar	216
Gráfico 6.7 Comparativo anual de patrimonio	218
Gráfico 6.8 Comparativo anual de gastos de venta	219
Gráfico 6.9 Comparativo anual Costo de Ventas	221
Gráfico 6.10 Evolución Caja-Bancos	222
Gráfico 6.11 Variación anual cuentas por cobrar	223
Gráfico 6.12 Variación anual Materia Prima	224
Gráfico 6.13 Variación anual productos terminados	225
Gráfico 6.14 Variación anual Activos Fijos	226
Gráfico 6.15 Variación anual cuentas por pagar	227
Gráfico 6.16 Variación anual cuentas por pagar accionistas	228
Gráfico 6.17 Variación anual Ventas Netas	229
Gráfico 6.18 Variación anual de ventas vs. Utilidad Bruta en ventas	230
Gráfico 6.19 Variación Anual Gastos Administrativos	232
Gráfico 6.20 Variación anual Gastos de Ventas	233
Gráfico 6.21 Rentabilidad económica	246
Gráfico 6.22 Análisis Dupont	247

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 5.1 Matriz FODA.....	202
Cuadro 5.2 Estrategias FODA.....	204
Cuadro 6.2 Variación de capital de trabajo	255
Cuadro 7.1 Comparativo entre implicaciones tributarias.	283

RESUMEN EJECUTIVO

La presente disertación analiza al Leasing como una alternativa de financiamiento para Pymes y lo ejemplifica en una pequeña empresa industrial del sector químico de Quito.

Esta disertación pretende ser una guía adecuada para conocer al Arrendamiento Mercantil y todas las implicaciones que la operación tiene, enfocada a diversos aspectos de interés para el futuro usuario.

En el primer capítulo se estudia la historia del Leasing a nivel mundial y en el Ecuador, su evolución, sus diversas modalidades y las diferentes ventajas y desventajas que presenta para los distintos implicados en la operación.

En el segundo capítulo se tratan temas legales que regulan a la operación de Leasing, con un especial énfasis en la Ley de Arrendamiento Mercantil, expedida en 1978. También se habla de los elementos esenciales que debe poseer un contrato de esta índole estableciendo derechos y obligaciones de arrendadores y arrendatarios.

El tercer tema a tratar es el de la industria de Leasing en el Ecuador, el cual versa sobre la actualidad del Arrendamiento Mercantil en el estado ecuatoriano, analizando las barreras de entrada y salida del mercado así como los principales oferentes del producto financiero. Todo esto gracias a la investigación realizada y al testimonio de importantes funcionarios inmersos en el mundo del Leasing.

Un punto muy importante en la disertación es el de las reformas contables emitidas para por el Consejo de Normas Internacionales que presenta algunas novedades significativas

que deberán ser acatadas por arrendadores y arrendatarios para una mejor presentación de su información financiera.

Posterior a ello, se presenta la parte práctica introduciendo a la empresa que recurrirá al Leasing como mecanismo de financiamiento. En principio se analiza a la entidad de manera cualitativa para saber el mercado en el que compete y en qué condiciones lo hace. Posterior a ello, se realiza un análisis cuantitativo para determinar la situación financiera de la empresa. Todo esto con la finalidad de saber si la empresa reúne condiciones adecuadas para optar por el Leasing.

Con la información obtenida se procede a realizar simulaciones en escenarios evaluando qué alternativa de financiamiento es mejor y cuál serían los impactos obtenidos a través de la aplicación a un caso hipotético de una necesidad de financiación.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones obtenidas luego de esta interesante disertación.

INTRODUCCION

El vertiginoso mundo de los negocios en el que el empresario se desenvuelve, día a día demanda el establecimiento de estrategias empresariales que se adapten a cada una de las compañías con el objetivo de conseguir una evolución en su situación financiera, que dé como resultado la maximización de sus beneficios económicos. En este escenario se encuentran la mayoría de los empresarios que al intentar maximizar su rendimiento se enfrentan al reto de determinar la opción más adecuada para uno de los aspectos claves de la organización como es la planeación financiera para el desarrollo de sus operaciones. De la mano de la innovación empresarial, caracterizada por una competencia constante, las instituciones financieras lanzan al mercado una serie de alternativas que pretenden satisfacer los requerimientos de capital que necesitan las entidades. Es en este momento donde el empresario se enfrenta a la disyuntiva de elegir entre las diversas opciones, la de mayor adaptabilidad y la que presente la mayoría de beneficios, enfocados en la optimización de recursos que contribuyan con el desenvolvimiento de la entidad a largo plazo. Esta problemática se da sobre todo en las Pymes del sector industrial, pues al momento de iniciar sus actividades deben sobrepasar una de las tantas barreras de entrada del sector como lo es el alto costo de la maquinaria de producción.

La primera opción que posee una empresa determinada es la obtención de un crédito tradicional a través de las entidades crediticias, por otra parte, también existe la alternativa de inyectar estos recursos a través del financiamiento de los socios de la entidad. Adicionalmente a estas opciones surge el Leasing como una alternativa de financiamiento no tradicional, cuya filosofía la cual radica en el usufructo de un determinado bien, lo describe el autor Pérez Ruiz en su libro *“Leasing una nueva fórmula de financiación”* el

cual indica que ningún tipo de activo produce beneficios solo por el hecho de poseerlo, por el contrario, sus beneficios económicos radican más bien en la utilización que se otorgue al bien.

El Leasing es una fórmula de financiamiento que nació hacía ya varios años, la cual se enfoca en la obtención de beneficios económicos a través de la adquisición autofinanciada de un determinado bien. Es importante indicar que el Leasing no tiene como finalidad el reemplazo de las formas tradicionales de financiamiento por el contrario es una alternativa adicional que se pone en consideración de los empresarios.

En los últimos años esta figura ha tenido una serie de regulaciones que han provocado un decrecimiento en su utilización, por esta razón se considera importante el análisis de la misma con el objetivo de transmitir al lector a lo largo del análisis y profundización de este tema las diversas ventajas con las que todavía cuenta esta figura actualmente.

Basado en los antecedentes anteriormente planteados, se ha considerado la necesidad de analizar las características y ventajas con las que cuenta el Leasing o arrendamiento mercantil como una alternativa que tienen las empresas para obtener sus activos. Es por ello que a lo largo de esta disertación se evaluarán las opciones que poseen las empresas para su financiamiento de tal manera que se pueda determinar los beneficios del Leasing como una alternativa práctica y diferente.

1. ANÁLISIS TEÓRICO DEL LEASING MERCANTIL

1.1. Etimología

La palabra Leasing proviene del inglés “*To lease*” que significa arrendar y tiene, además de la connotación de arriendo, implicaciones legales, económicas y contables que serán analizadas en este trabajo.

El término Leasing ha tratado de ser traducido en los diferentes lenguajes de los países en los que se emplea esta figura. Carlos Vidal indica que en Francia, por ejemplo, se utiliza desde 1966 el término *Credit-Bail*, *Equipement-Bail*, *Location-Amortissement*. En Bélgica el término utilizado en la legislación es el de *Location-Financement*. En España se utiliza el término difundido por la firma Informática S.A. Arrendamiento Financiero.¹ En el Ecuador el término utilizado en la legislación es el de Arrendamiento Financiero. Para el desarrollo del presente trabajo de disertación se ha decidido utilizar tanto la palabra Arrendamiento Financiero como el vocablo inglés *Leasing*, con la aclaración de que este último concepto es el que mayor utilización a nivel internacional tiene.

¹Cfr. C., VIDAL (1977) **El Leasing una innovación en la técnica de financiación** Madrid: Instituto de Estudios Fiscales p.30

1.2. Síntesis histórica del Leasing

1.2.1. El Leasing en el Mundo

El arrendamiento mercantil, según varios autores, es un modelo empleado hace varios miles de años. Carlos Vidal Blanco señala que el Leasing ya se practicaba 5000 años A.C., en las culturas de Oriente Medio con el pueblo sumerio situado en Mesopotamia. Dentro de esta sociedad, este método nació con los propietarios de tierras, como reyes o príncipes, quienes cedían el uso de sus terrenos para que sean cultivados y administrados. Esta figura se extendió por milenios y exigía como retribución un canon que consistía en un tercio anual de la cosecha.²

Este modelo fue aplicado en Babilonia en el año 1800 A.C donde se crea un Código Legal conocido como “*Código de Hammurabi*” que hacía mención, en varios artículos al arrendamiento de tierras y pago de intereses por su uso.

En este código se habla de reglas con respecto a lo que vendría a ser un Leasing de animales y bienes en las cuales se enfatiza la transferencia del riesgo en la operación.³

²Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit..p.29

³Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit...p.29-39

En la Antigua Grecia se celebraron contratos de Leasing con los que se arrendaban esclavos, minas, barcos, bancos e industrias. Un ejemplo de estos contratos se dio en el año 370 A.C. entre *Phormion* y *Pasión*, ambos ciudadanos atenienses. El dueño del banco era *Phormion* quien lo cedió a *Pasión*, bajo la modalidad de Leasing.⁴

En general, en esta práctica lo que se arrendaba era el nombre, el fondo de comercio, los depósitos, instalaciones y, en algunos casos, el patrimonio de dichas organizaciones consideradas como los primeros bancos. Las minas también fueron bienes sujetos de Leasing; en Atenas eran entregadas a individuos particulares con una duración de tres a diez años para su explotación. Estos yacimientos tenían que ser inscritos en el registro de Minas y *Poletes* (autoridad de la antigua Grecia⁵ que tenía carácter de información pública). El Leasing generaba ingresos importantes al Estado, los cuales permitieron financiar obras como la construcción de embarcaciones y distribución de bonos a los ciudadanos.

Por otra parte, los atenienses realizaban operaciones de Leasing de esclavos; por ejemplo, Jenofonte (discípulo de Sócrates) en el año 404 A.C., aproximadamente, dio en arrendamiento a trece mil mercenarios para que trabajen en las minas.⁶Esta actividad se

⁴Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit...p.29-39

⁵Cfr. Cfr. BIBLIOTECA TERCER MILENIO (sin fecha). [http://www.biblioteca-tercer-milenio.com/sala-de-lectura/historiauniversal/greciaantigua-VV_Struve/Volumen-I/CAPITULO-VII-A.htm], **Historia de la antigua Grecia**. consultado 05-02-11

⁶Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit..p.29-39

propagó por la seguridad económica que ofrecía y los rendimientos retribuidos.⁷

Otras referencias históricas provienen del Imperio Romano, donde se destaca la “*Ley Agraria*”, propuesta por Tiberio Graco, en la cual se aprobaba la expropiación de los grandes latifundios, con la finalidad de entregar pequeñas parcelas de territorios a ciudadanos pobres, en arriendo hereditario. En el mismo Imperio Romano se edificaron grandes obras en las principales ciudades, donde ciertos equipos eran dados en calidad de renta y sus propietarios eran grandes comerciantes de la época.⁸

Los pueblos fenicios del Imperio Romano cedían sus terrenos, barcos y animales, a cambio de un canon que podía provenir del propio usufructo de los bienes cedidos. Este pueblo iba mucho más allá ya que había desarrollado la técnica de arrendar o cobrar impuestos por factorías que instalaron a lo largo del Mediterráneo. Con ello, muchas veces recuperaban la inversión inicial; inclusive, existen indicios que demuestran que llegaban a vender, dichas fábricas, de acuerdo a las circunstancias del demandante.⁹

El arrendamiento de activos productivos pasa por toda la Edad Antigua, Medieval y el Renacimiento hasta llegar a la primera y

⁷Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.29-39

⁸ Cfr. R., GOMEZ (2005). [<http://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm>], **Leasing o Arrendamiento Financiero**. consultado el 21-11-10

⁹ Cfr. R. GOMEZ (2005) Op. Cit., consultado el 21-11-10

segunda revolución industrial; principalmente en los Estados Unidos, desde 1872 hasta 1893, en las minerías donde importantes mercaderes arrendaban por períodos eventuales los equipos para la explotación de los minerales, en general.¹⁰

En el libro de Jean Degant, “*Financement de l’Equipement*” se indica que las primeras compañías de Leasing fueron los departamentos financieros y comerciales de las empresas industriales, tales como fabricantes de medios de transporte y material electrónico. La principal características de esta nueva técnica era la capacitación del usuario y la conservación del bien por parte de la empresa arrendadora.¹¹

Carlos Vidal Blanco manifiesta que la gran mayoría de la infraestructura ferroviaria de Estados Unidos se financió gracias a la técnica de Leasing, debido a la carencia de disponibilidad de fondos.¹²

Carlos Cogorno en su obra “Leasing – Teoría y técnica de los nuevos contratos mercantiles” expone que, en el año de 1920, la compañía *Bell Telephone System* rentaba los teléfonos sin la opción de compra para uso de la población. Esta modalidad fue adoptada por diversas compañías privadas como la *IBM*, la *International Cygar Machinery*,

¹⁰Cfr. R. GOMEZ (2005) Op. Cit., consultado el 21-11-10

¹¹Cfr. J., DEGAND (1965) **Financement de l’équipement** Paris: Centre Français des Conseillers Financiers p.48

¹² Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit..p.29-39

la *United Shoe Machinery Corporation* y el propio Gobierno de los Estados Unidos.¹³

Lo antes expuesto se considera, en la práctica, como el surgimiento del Leasing Operativo, concepto que será tratado a profundidad en el desarrollo de la presente disertación.

El autor del Libro “Operación del Leasing” Ricardo Sandoval establece que el Leasing Financiero nació con el empresario norteamericano D.P. Boothe en 1952 quien empleó esta figura para arrendar maquinaria para la fabricación de productos para el ejército de los Estados Unidos, a cambio de un pago mensual por el uso del bien y con la opción de compra, una vez terminada el periodo de arrendamiento, a un precio previamente establecido.¹⁴

Al obtener resultados satisfactorios con esta operación, a Boothe, se le ocurrió que otras empresas podrían requerir el mismo tipo de servicio y, por ello, creó la empresa “US Leasing” con un capital inicial de USD \$200.000. Esta compañía puede ser considerada como la primera empresa de Leasing. Posteriormente, tras desacuerdos con sus socios, decide retirar su capital y formar la

¹³Cfr. E., COGORNO (1979) **Leasing: Teoría y Técnica de los nuevos contratos mercantiles** Buenos Aires: Meru p.15

¹⁴Cfr. R., SANDOVAL (1992) **Operación de Leasing** Santiago de Chile: Editorial jurídica de Chile p.12

“*Boothe Leasing Corporation*”, que se convirtió en la segunda empresa del sector en los Estados Unidos.¹⁵

Carlos Vidal sostiene que para Boothe el incrementar el capital financiero era vital para el desarrollo de la actividad, pues consideraba que una empresa de Leasing era esencialmente compradora y vendedora de dinero. Por esta razón, Boothe estableció una sociedad vendiendo su compañía a la “*Grey Mound Corporation*” para la inyección de capital financiero a la empresa. De esta manera surgieron las primeras sociedades de Leasing, que tenían un nuevo enfoque denominándose agentes de Leasing (brokersleasers), las cuales son definidas por este autor de la siguiente manera:

*“Verdaderos intermediarios financieros, compradores y arrendadores de maquinaria dando carta de naturaleza al verdadero Leasing, al Leasing Financiero”*¹⁶

Los bancos encontraron que este método de financiación representaba una competencia para los servicios que ofrecían; por ello, crearon sociedades filiales llamadas “*Bankers Lessors*” como la arrendadora del Citigroup en New York y el “*Bankamerilease*”, filial del *Bank of America*, San Francisco, California; “*Bankers Leasing*

¹⁵Cfr. E., COGORNO (1979) Op. Cit. p.15

¹⁶C., VIDAL (1977) Op. Cit. p.37

Corporation” filial del *First National Bank de Boston* y la “*Chatterll Lease Inc.*” filial del *Continental Illinois National Bank*.¹⁷

Este modelo de financiamiento tuvo una rápida acogida por la banca norteamericana en donde se incrementaron las sociedades a 800 en los primeros diez años.¹⁸

En los años 60 el modelo fue reproducido en Europa, principalmente, en Francia y Gran Bretaña.¹⁹ El primer país en adoptar este mecanismo fue el Reino Unido, con la unión de la *United States Leasing Corporation* y una financiera inglesa, la *Mercantille Credit Company Ltd*, con la cual formaron la *Mercantille Leasing Corporation*. El autor Eduardo Cogorno resalta que la aplicación del Leasing era diferente en esta parte del mundo debido a que no había un fuerte inconveniente con la obsolescencia, no existía mayor dificultad para el acceso al crédito a mediano plazo y las tasas de amortización eran relativamente bajas.²⁰

En 1962 en Francia, gracias a la unión de importantes firmas aseguradoras y un grupo de bancos privados, se forma la “*Locafrance*”, la primera sociedad del Leasing del país. Este método de financiamiento se fue entendiendo hasta llegar a Bélgica, donde se fundó la empresa *Locabel S.A.*, y a España donde nació, en el año

¹⁷ Cfr. C., VIDAL (1977)Op. Cit. p.29-39

¹⁸ Cfr. Ibíd. p.36-37-38

¹⁹Cfr. R., SANDOVAL (1992) Op. Cit.,p.13

²⁰Cfr. E., COGORNO (1979)Op. Cit.,p.17

de 1965, la Empresa *Alquiber S.A.* y *Alequinsa S.A.* En Alemania se creó la “*Kundenkreditbank*” y en Italia “*Locatrice Italiana S.P.A.*” (1963).

En Asia, la figura se desarrolla en la década de los 80`s principalmente en países como China, Corea y la India. En Corea el crecimiento del Leasing es considerable, la operación pasa de USD 203 MM en el año de 1982 a USD 1207 MM en 1985.

En América Latina, el Leasing empieza en México en el año de 1961 siendo reglamentado en 1965. En Brasil, Venezuela y Argentina se introduce esta operación en el año de 1969.

En la década de los ochentas, se desarrolla la figura en Latinoamérica, con la creación de la denominada “FELALEASE” (Federación Latinoamericana de Leasing), el 2 de mayo del año 1985 en Brasil. Su principal objetivo es impulsar este mecanismo de financiamiento en los países de la región.²¹ Los países miembros de dicha organización son Argentina, Brasil, Chile, Colombia Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua y Perú.²²

²¹J.ESTRELLA – J. SARZOSA (2006) **Análisis contable y tributario para la aplicación del leasing o arrendamiento mercantil en empresas nacionales y extranjeras domiciliadas en el Ecuador**, Quito, Pontificia Universidad Católica del Ecuador, p.32

²² Cfr. Federación Latinoamericana de Leasing (S/F) <http://www.felalease.com/> consultado el 05-02-11

Según la International Finance Corporation, para el año 1994, el Leasing estaba establecido en más de 80 países de los cuales 50 eran considerados países en vías de desarrollo.²³

1.2.2. El Leasing en el Ecuador

Según el autor Gustavo Abdo, el Leasing en Ecuador se inició en diciembre de 1978, en el Gobierno del Almirante Alfredo Poveda, en el cual se expidió la ley de Arrendamiento Mercantil mediante decreto supremo N. 3121, publicado en el registro oficial N. 745 del 22 de diciembre del mismo año.

Anteriormente, el Leasing era empleado como un típico contrato de arrendamiento utilizado en empresas distribuidoras de maquinaria y equipos, que incluían una cláusula de opción de compra. El Leasing era una actividad que carecía de normativa pues se la concebía como una actividad comercial.²⁴ Una vez expedido el reglamento surge la primera empresa de Leasing en el año de 1979.²⁵

Las empresas de Leasing estaban reguladas por la Superintendencia de Compañías pero, mediante regulación de la Junta Monetaria

²³ Cfr. International Finance Corporation (1996) **Leasing in emerging markets IFC** pg.2

²⁴ Cfr. G., ABDO (1993). **Alternativas de financiamiento a la pequeña y mediana industria en el Ecuador**. Ecuador: Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas, INSOTEC. p. 91.

²⁵ Cfr. Subgerencia de Estudios Especiales del Banco Central del Ecuador (1984) **Cuestiones Económicas** Quito: Banco Central del Ecuador p.19

No.489-88, expedido en 1988, pasan a ser controladas y vigiladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.²⁶

1.3. Definiciones de Leasing

A continuación se citan algunas definiciones que varios autores han dado a esta figura de financiación:

El autor Ricardo Rettaroli, define al Leasing como:

“Operación de financiación a medio y largo plazo, efectuado por instituciones especializadas que tienen como fundamento jurídico un contrato de arrendamiento”²⁷

Por otra parte, Richard Vancil califica al Leasing como:

“Contrato por el cual el arrendatario acepta efectuar una serie de pagos al arrendador, pagos que, en total exceden al precio de compra del bien adquirido. De un modo general los pagos son escalonados en un periodo equivalente a la mayor parte de la vida útil del bien. Durante este periodo, llamado periodo inicial de alquiler, el contrato es irrevocable por las dos partes y el arrendatario está obligado a continuar pagando los alquileres.”²⁸

En su libro Darío Brugnago menciona que Leasing es un:

“Contrato mediante el cual el propietario de bienes de cualquier especie concede como arrendador la tenencia y uso de esos bienes a un usuario

²⁶ Cfr. Centro de Investigaciones UESS (2004). **El ABC de la Banca**. Guayaquil: Universidad Espíritu Santo, p. 119.

²⁷ R., RETTAROLI (1993). **Aspectos Técnicos y Financieros de las operaciones de Leasing**. Buenos Aires: Revista del Consejo Superior Bancario, núm. 5 p. 1. S/A

²⁸ R., VANCIL (1963). **Leasing of Industrial Equipment**. Nueva York: McGraw-Hill, p. 6.

llamado arrendatario, durante un período prefijado de tiempo y contra la retribución de un canon establecido”²⁹

Los Autores Ross, Westerfield y Jordan proponen la siguiente definición:

“Un arrendamiento es un acuerdo contractual entre dos partes el arrendatario y el arrendador. El arrendatario es el usuario del bien; el arrendador es el propietario”³⁰

Ricardo Sandoval define al Leasing de la siguiente manera:

“El Leasing es una operación financiera integrada generalmente por el contrato de compraventa de un bien de capital productivo que se celebra entre la empresa de Leasing y el fabricante o proveedor del mismo, y el contrato del Leasing propiamente tal, que une a la empresa de Leasing con el usuario.”³¹

Carlos Vidal indica que la definición más adecuada para el Leasing es:

“Contrato mercantil en virtud del cual un empresario, cumplimentando instrucciones expresas del presunto arrendatario, compra en nombre propio determinados bienes muebles o inmuebles para que, como propietario arrendador, los alquile al mencionado arrendatario para que este los utilice por un período irrevocable a cuyo término tendrá la opción de alquilar la totalidad o parte de estos bienes arrendados, por un precio convenido previamente con el propietario arrendador, considerándose que todos los desembolsos que efectúe el futuro arrendador son por cuenta del presunto arrendatario hasta la iniciación del período de arrendamiento”³²

²⁹ D. BRUGNAGO, (2006). **Il Leasing: Definizione, origini e sviluppo**. Italia. Camera di Commercio di Milano, p. 35.

³⁰ S. ROSS, R. WESTERFIELD, B. JORDAN, (2006). **Fundamentos de Finanzas Corporativas**. México DF: McGraw-Hill, p. 827.

³¹ R., SANDOVAL (1992) Op. Cit., p.7

³² C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.56

Después de haber realizado el análisis de las diferentes definiciones, se ha podido determinar que los siguientes aspectos son los más relevantes para llegar a la presente definición:

El Leasing es una operación financiera, entre una empresa arrendadora y el futuro usuario del bien, en la cual la empresa de Leasing cede el uso y goce de determinado bien mueble o inmueble, previamente seleccionado por el usuario, por un tiempo definido, que generalmente coincide con la vida útil del bien. Este servicio se lo realiza en contraprestación de un canon, a través de un contrato de arrendamiento. Dentro de las cuotas de renta, las cuales en su totalidad exceden el precio de compra, se incluyen el interés, los gastos administrativos además de una parte del precio de compra, a través de su amortización. Al final del periodo contractual el usuario dispondrá de las siguientes opciones:

- Devolver el bien a la empresa de Leasing.
- Renovar el contrato de arrendamiento con un canon inferior al pagado.
- Comprar el bien, a un precio previamente establecido.

1.4. Tipos de Leasing

Debido a las características que presenta ese tema, varios autores han clasificado a esta actividad en base a ciertas variables que se van a analizar en el desarrollo de este apartado:

1.4.1. Por su finalidad

1.4.1.1. Leasing Operativo

Carlos Vidal Blanco indica que las primeras empresas que ofrecían este servicio fueron las industriales. Estas compañías vieron en esta actividad una manera eficaz de colocar sus productos al mercado y promocionar sus ventas. Entre estas empresas se puede encontrar a IBM o a *United States Shoe Machinery* que, además, ofrecían servicios adicionales como el mantenimiento, la asistencia técnica y el personal especializado. Es entonces cuando nace el Leasing Operativo.³³

Entre las principales características que tiene esta figura, Jorge Monllor Rodríguez destaca que es un contrato en el que intervienen dos partes el arrendador y el arrendatario. El arrendador suele ser una compañía fabricante, distribuidora o comercializadora del bien,³⁴ cuyo objetivo principal es ofrecer al mercado sus bienes que tienen la característica de ser estándar, lo cual facilita la colocación en el mercado del bien para su futura venta o re-arrendamiento. Este contrato es a corto plazo, de 1 a 3 años,

³³ Cfr. C., VIDAL 1977 Op. Cit.. p.78-79

³⁴ Cfr. J., MONLLOR (1994) **Economía, legislación y administración de empresas** Murcia: Servicio de publicaciones Universidad de Murcia p.196

e incluye la opción de compra por parte del arrendatario al finalizar el convenio.³⁵

Adicionalmente, Carlos Vidal resalta que el tiempo de utilización del bien está definido en el contrato y, sí el arrendatario excede el mismo, la sociedad arrendadora podría recargar una cantidad en el canon de arrendamiento por el tiempo adicional de uso. Esto se debe a que, en este contrato, el arrendador es quien asume el riesgo técnico, financiero y de obsolescencia en la operación, pues el mantenimiento, reparación y garantía de funcionamiento está a cargo del arrendador, que traslada este valor a la renta pagada por el arrendatario.³⁶

Carlos Vidal Blanco considera que el Riesgo Técnico engloba el tratamiento de un bien usado, generalmente obsoleto, que no ha sido amortizado en su totalidad y al que se le tiene que hacer revisiones y reparaciones.³⁷

Otra característica que hay que considerar la indica Richard Vancil, quien estipula que el contrato es de carácter

³⁵Cfr. C., VIDAL 1977 Op. Cit.. p.78-79

³⁶Cfr. Ibídem p.80

³⁷Cfr. Ibídem p.78-79

revocable por parte del arrendatario, previo aviso al arrendador.³⁸

La principal ventaja es resaltada por Jorge Monllor de esta forma:

“En el Leasing operativo predomina el concepto de alquiler en el que el proveedor obtendrá un beneficio en función de las posibilidades de realquilar el bien.”³⁹

1.4.1.2. Leasing Financiero

Como se ha señalado en el apartado de la historia del Leasing, el Leasing financiero nace en la década de los años 50 con J.P. Boothe, quien consideró emplear sus recursos para la compra de maquinaria para, posteriormente, ponerla a disposición de quien la quiera arrendar.

A diferencia del Leasing operativo, este mecanismo es eminentemente financiero y debe ser realizado por entidades creadas con esta finalidad, como lo señala Jorge Monllor y no por fabricantes o distribuidoras.⁴⁰

³⁸Cfr. R., VANCIL (1961). **Lease or borrow: New method of analysis**. Nueva York: Harvard Business Review, p. 122.

³⁹ J., MONLLOR (1994) Op. Cit., p.196

⁴⁰Cfr. Ibídem p.197

El principal objetivo de este mecanismo es el de prestar un servicio de financiamiento de un bien de capital a una empresa que lo requiera. Los bienes arrendados suelen ser especializados y, relativamente, costosos. Se puede mencionar que, en esta figura, intervienen tres partes, la empresa de Leasing (que funciona como intermediario), el proveedor o fabricante del bien y el futuro usuario del equipo, quien lo ha solicitado previamente con características preestablecidas, de acuerdo a sus necesidades, en una relación implícita de mandato.

Dicho convenio es validado mediante un contrato en el cual el arrendador (empresa de Leasing) cede el uso y goce de determinados bienes, sean estos muebles o inmuebles, a cambio de una contraprestación periódica denominada canon de arrendamiento. Este periodo tiende a ser de mediano a largo plazo; incluso, llega a coincidir con la vida económica y fiscal del bien. Durante su vigencia, el convenio es de carácter irrevocable ya que el bien queda totalmente amortizado. La compañía de Leasing recupera el importe total del bien menos el valor residual del mismo más el rendimiento adicional por esta operación.

Los riesgos (técnicos, financieros y de obsolescencia) son asumidos en su totalidad por el arrendatario; es decir, los

gastos de mantenimiento, reparaciones y de aseguramiento son realizados por el usuario del bien. A diferencia del Leasing Operativo, el arrendador no especifica limitación en cuanto a su uso, salvo las indicaciones de fábrica.⁴¹

Carlos Vidal señala que, al igual que en el convenio del Leasing Operativo, al finalizar el plazo establecido se presentan al arrendatario las mismas opciones, las cuales son devolver el bien, renovar el convenio con cánones de arrendamiento inferiores a los del convenio original o comprar el equipo a un valor residual preestablecido.⁴²

⁴¹Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit.,p.82

⁴²Cfr. Ibídem p. 82

Tabla N° 1 Comparativo entre Leasing Financiero y Operativo

DETALLE	LEASING FINANCIERO	LEASING OPERATIVO
Arrendador	Sociedades financieras o filiales de bancos	Productores, distribuidores, o importadores de bienes.
Duración del convenio	Largo Plazo Convenios de 3 a 5 años para Bienes Muebles Convenios de 20 a 30 años para Bienes Inmuebles	Corto Plazo Convenios de 1 a 3 años para Bienes Muebles
Carácter del contrato	Irrevocable por ambas partes	Revocable por el arrendatario con previo aviso
Finalidad	Ofrecer financiamiento	Ofrecer un servicio
Elección del material	Por parte del arrendatario en cualquier proveedor o fabricante	Por parte del arrendatario de los disponibles para arriendo del arrendador
Tipo de material	Bienes específicamente técnicos	Bienes estándar
Utilización del material	Ilimitada	Limitada
Conservación y mantenimiento del material	A cargo del arrendador	A cargo del arrendatario
Amortización del activo	En un solo contrato con un único usuario	En varios contratos con varios usuarios
Obsolescencia	La registra el arrendatario	La registra el arrendador
Riesgos del arrendatario	Técnicos	Ninguno
Riesgos del arrendador	Financieros	Técnicos y financieros

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Investigación

1.4.2. Por su característica

1.4.2.1. Directo

Según lo estipula Antonio Ortúzar, la operación de Leasing directa es un convenio en el que el usuario recurre directamente a la compañía de Leasing para realizar el

acuerdo. La empresa de Leasing, por su parte, recurre al proveedor del bien, siguiendo instrucciones específicas para la adquisición y futura disposición del usuario. Es recomendable que se evalúe el impacto que tendría una posible devolución del bien al finalizar el convenio, debido a que el precio suele ser elevado y el bien tendría características especializadas que serían de difícil recolocación en el mercado.⁴³

1.4.2.2. Indirecto

Antonio Ortúzar señala que este tipo de Leasing, también conocido como Vendor Program, es un mecanismo usado por los departamentos de ventas de los fabricantes o proveedores para promocionar sus bienes para venderlos en el mercado consumidor. El fabricante acuerda con la empresa de Leasing o el usuario para que el financiamiento del bien sea a través de esta figura. Generalmente, estos bienes son de fácil colocación en el mercado y utilizados por varias empresas.⁴⁴

El fabricante debe comprometerse a garantizar el correcto funcionamiento del equipo mediante la oferta de servicio técnico y, en algunos casos, la reposición del bien. Incluso

⁴³Cfr. A., ORTÚZAR (1990) **El Contrato de Leasing** Chile: Editorial Jurídica de Chile p.28

⁴⁴Cfr. Ibídem p.29

las obligaciones de renta pudieran ser transmitidas del usuario al fabricante, es decir, la empresa de Leasing recibiría los pagos del proveedor y éste cobraría al usuario si incurriera en mora.

Como trámite previo para este acuerdo, Carlos Vidal señala que el proveedor se obliga, en caso de ser necesario, a reacondicionar el bien para su próxima utilización. Además, se suele establecer un acuerdo de recompra del equipo si el arrendatario incumpliera su compromiso de arrendar el bien.⁴⁵

Este mecanismo es considerado como un medio idóneo para la venta masiva de productos y altamente rentable para las grandes empresas industriales.

Adicionalmente, se encontró el siguiente concepto de Leasing Indirecto, en el cual se habla de que la promoción de la operación es realizada por un agente especial, llamado “broker”, al que se le debe ofrecer una comisión por la entrega de un contrato a una empresa que pueda hacer frente al pedido del usuario y así brindar este servicio. La

⁴⁵Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.83

comisión es entregada por la empresa de Leasing y no por el usuario.⁴⁶

1.4.3. Por la característica del bien

1.4.3.1 Leasing Mobiliario

Se denomina Leasing Mobiliario al tipo de contrato que involucra un bien que tiene la calificación de bien mueble. Carlos Vidal establece que un bien mueble es aquel que carece de situación fija y puede ser trasladado de un lugar a otro, sin detrimento de su naturaleza. Dada la gran cantidad de bienes muebles existentes, se los puede categorizar como bienes de producción o de consumo.⁴⁷

Los bienes de producción son aquellos que tienen fines profesionales y la capacidad de autofinanciarse, directa o indirectamente, como la maquinaria e instalaciones. Por otra parte, los bienes de consumo son aquellos destinados a satisfacer necesidades particulares de una persona, entre las cuales se encuentran computadores o vehículos, destinados para uso personal.⁴⁸

⁴⁶ Cfr. Subgerencia de Estudios Especiales del Banco Central del Ecuador 1982 **Cuestiones Económicas** Quito: Banco Central del Ecuador p.16

⁴⁷ Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.83

⁴⁸ Cfr. Ibídem p.85-86

En el Ecuador, la práctica de Leasing Mobiliario se lo está realizando con bienes de características estándar cuyos plazos oscilan entre 30 y 60 meses.⁴⁹

1.4.3.2 Leasing Inmobiliario.

Manuel Gutiérrez Viguera define al Leasing Inmobiliario como:

*“Aquel en el que se compra un bien inmueble de uso empresarial o profesional, con el fin de cederlo en arrendamiento con opción final de compra, lo que permite a éste, después del periodo irrevocable de arrendamiento, convertirse en el propietario del bien, proseguir con el arrendamiento o dar por finalizado éste.”*⁵⁰

Según Carlos Vidal, los bienes inmobiliarios son aquellos que tienen una situación fija y no pueden ser desplazados sin deterioro.⁵¹

Los bienes inmuebles los cuales pueden ser locales comerciales, naves industriales y edificios para fines empresariales o profesionales se pueden clasificar en:

- Inmuebles contruidos
- Inmuebles por construir ⁵²

⁴⁹ Cfr. Subgerencia de Estudios Especiales del Banco Central del Ecuador (1982) Op. Cit., p.16

⁵⁰ M.GUTIERREZ, (2008) **Aplicación del borrador del nuevo PGC y de las NIIF a las empresas constructoras e inmobiliarias** Valencia: Edición Fiscal CISS p.473

⁵¹ Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.86

⁵² Cfr. M.GUTIERREZ, (2008) Op. Cit., p.473

1.4.4. Otras clases

1.4.4.1 Lease-Back

Jorge Monllor Rodríguez señala que el lease-back es un mecanismo mediante el cual el dueño del bien lo vende a la compañía de Leasing para, posteriormente, realizar una operación de Leasing con dicha compañía. Con esta figura se obtiene una ventaja eminentemente financiera al generar liquidez y, así, poder seguir usando el bien, convirtiendo un recurso inmovilizado en un activo disponible.⁵³

El contrato de Lease-back se lo realiza por períodos no inferiores a tres años. En el Ecuador es conocido, a su vez, como venta y retro arriendo.⁵⁴

1.4.4.2 Dummy Corporation – Empresa de portafolio

Es un procedimiento mediante el cual un empresario, a través del aporte de capital de pequeños accionistas, forma una entidad financiera para la compra y posterior arrendamiento de un bien.⁵⁵

⁵³ Cfr. J., MONLLOR (1994) Op. Cit., p.196

⁵⁴ Cfr. Subgerencia de Estudios Especiales del Banco Central del Ecuador (1982) Op. Cit., p.16

⁵⁵ Cfr. E., COGORNO (1979) Op. Cit., p.40-41

Esta sociedad creada es manejada por un “*trustee*” (empresa de fideicomiso) que la administra y se encarga de adquirir los bienes de capital, cederlos en arrendamiento, efectuar los cobros y pagar los intereses y reembolsos a los accionistas.⁵⁶

1.4.4.3 Big ticket

Jorge Monllor Rodríguez también lo denomina “*llave de mano*” puesto que se financian grandes proyectos los cuales suelen incluir toda la maquinaria e instalaciones que intervienen en el mismo.⁵⁷

En los Estados Unidos, esta clase de Leasing financia proyectos cuyo monto supera a los cinco millones de dólares y tienen por plazo de duración entre cinco a veinticinco años.⁵⁸

1.4.4.4 Leasing Sindicado

Jorge Monllor lo define como una operación de arrendamiento que tiene a varias sociedades de Leasing

⁵⁶ Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.88

⁵⁷ Cfr. J., MONLLOR (1994) Op. Cit., p.196

⁵⁸ Cfr. P., NEVITT – F.FABOZZI (2000) **Equipment Leasing** Pennsylvania: Megan Orem p.134

como arrendadoras debido a su gran tamaño.⁵⁹ Cabe señalar que estas sociedades pueden ser nacionales o extranjeras.

1.4.4.5 Cross Border Leasing

En este convenio tanto el arrendador como el arrendatario residen en países diferentes. Lisandro Peña indica que este contrato de Leasing, también conocido como Leasing Internacional, presenta, como mayor ventaja, el contar con equipos extranjeros y modernos. Al ser un contrato donde intervienen empresas de diferentes países, se rigen bajo regímenes legales distintos.⁶⁰

1.4.4.6 Leasing Apalancado

“Arrendamiento financiero en el que el arrendador cubre con un préstamo una parte considerable del costo del activo arrendado con base en un acuerdo sin recurso, lo que significa que si el arrendatario incumple con los pagos de arrendamiento el arrendador no tiene que seguir haciendo los pagos del préstamo. Por el contrario, el prestamista debe proceder en contra del arrendatario para recuperar la inversión.”⁶¹

⁵⁹ Cfr. J., MONLLOR (1994) Op. Cit., p.196

⁶⁰ Cfr. L., PEÑA (2006) **De los contratos mercantiles** Colombia: Universidad Católica de Colombia. P.494

⁶¹ Cfr. S. ROSS, R. WESTERFIELD, B. JORDAN, (2006). Op. Cit., p. 829.

1.5. Bienes que pueden ser rentados

Los bienes que pueden ser sujetos a una operación de Leasing deben ser los que puedan ser autofinanciados, generalmente bienes de capital; esto debido a que, en esta operación, es necesario examinar la finalidad de utilización de este bien. Esta figura se ha implementado con mayor fuerza en sectores que tienen una evolución tecnológica acelerada, como la electrónica y la informática, pues las empresas encuentran en la innovación y modernización la mayor ventaja de esta figura.⁶²

Entre las cualidades que deben tener los bienes a arrendar, Carlos Vidal Blanco menciona que deben ser tangibles, es decir, se pueden percibir con los sentidos. Pueden ser bienes muebles, es decir, bienes que puedan ser trasladados de un lugar a otro sin deterioro de su naturaleza, o por el contrario, bienes inmuebles que tienen una ubicación fija y no pueden ser trasladados de un lugar a otro sin causar un daño en ellos.

Así mismo, se puede señalar que otra característica importante es que no sean consumibles y que no se destruyan con el uso, en el corto plazo, por lo menos. Sin importar su procedencia, nacional o extranjera, el bien puede ser puesto en régimen de Leasing.

⁶²Cfr. E., MOLLAR (2004) **ABC de las Finanzas** Barcelona: Ediciones CEAC. P.137.

El tipo de bien puede ser estándar o específico y puede ser rentado, la diferencia radicaría en cuanto al costo del canon de arrendamiento que pudiera ser más elevado en el caso de un bien específico.⁶³

Eduardo Alonso Mollar, en su obra “*ABC de las Finanzas*”, señala que, entre los diversos tipos de bienes que pueden ser financiados, se encuentran los descritos a continuación:

- Maquinaria: Tanto industrial como agraria.
- Informática: Se pueden arrendar el software y hardware.
- Automoción: Cualquier tipo de vehículo asociado a actividades profesionales o empresariales.
- Inmuebles: Se pueden destacar bienes de oficina, bodegas e industrias completas.⁶⁴

En lo concerniente a la realidad ecuatoriana, el código civil, en su artículo No. 1857, establece que podrán ser arrendados los bienes tangibles o intangibles cuyo destino no sea el consumo.⁶⁵

⁶³Cfr. p.62-63.

⁶⁴Cfr. E., MOLLAR (2004) Op. Cit.,p.137.

⁶⁵Cfr. CODIGO CIVIL ECUATORIANO (2005) **De los contratos de arrendamiento Titulo XXV**
Art.1858

1.6. Descripción de la operación de Leasing

1.6.1. Método Directo

La operación de Leasing comienza con la elección, por parte del futuro arrendatario, del activo (modelo, marca, precio etc.) y el proveedor que desea. Posteriormente a este paso, el futuro arrendatario procede a realizar estudios previos técnicos, y financieros sobre los posibles efectos que esta decisión tendría sobre la empresa.⁶⁶

Una vez realizados dichos estudios, y viendo la factibilidad del procedimiento, el futuro arrendatario se acerca a una compañía de Leasing para presentar su propuesta esperando que la compañía de Leasing acepte realizar la operación.

La empresa de Leasing analiza la factibilidad que el futuro convenio tendría, a través de un examen minucioso de la propuesta. Se analiza, en primer lugar, al proveedor en términos de prestigio, la garantía ofrecida, la asistencia técnica, el stock de repuestos, la organización post venta y su situación económica. Todo esto con la finalidad de evaluar la seriedad del proveedor para poder financiar el bien.

⁶⁶Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit..p.88

En segundo lugar, se analizan varios aspectos relacionados con el equipo, por ejemplo, la calidad, el precio, el tipo de bien (estándar o específico), la susceptibilidad de depreciación del activo, la obsolescencia y el valor residual que tendría el bien en caso de que se considere para la venta. Esto se analiza, pues se debe considerar la capacidad de colocación en el mercado del bien en caso de que la empresa decida, al final del tiempo contratado bajo esta figura, devolver el equipo al arrendador.

Finalmente, se deben analizar aspectos relacionados con el arrendatario, a saber, informes comerciales de fuentes como bancos, proveedores, representantes de la propia empresa para determinar aspectos como la solvencia moral, la capacidad empresarial y las alianzas que la empresa tenga. Se debe analizar la parte financiera del cliente, aspectos relacionados con la liquidez, estructura de capital y su crecimiento. Adicionalmente, se debe analizar el tipo de negocio en el que opera, la repercusión del nuevo equipo en la rentabilidad de la empresa y la utilidad de la inversión proyectada y posibles futuros pedidos que justifiquen la adquisición.

Aprobada la operación, la empresa de Leasing adquiere el bien y cede el uso y goce al usuario, que la contactó mediante la celebración de un contrato de Leasing a cambio de una contraprestación en dinero, que deberá ser pagado en un tiempo estipulado, cuyo valor total, por lo general, deberá ascender al valor

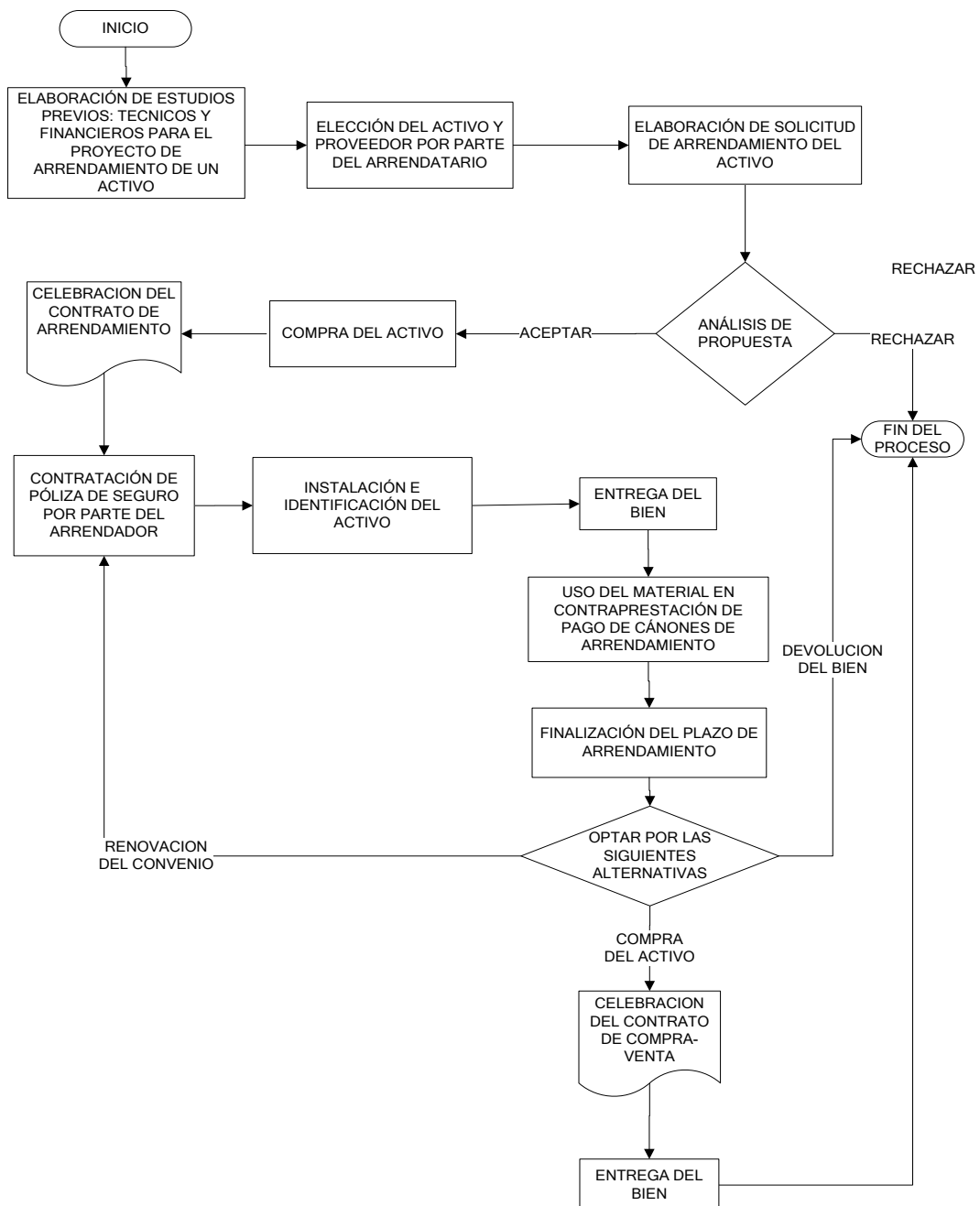
pagado al fabricante más los gastos incurridos en la operación y la utilidad e intereses que la empresa de Leasing considere necesario.

Al final del plazo estipulado en el convenio, el usuario dispondrá de opciones como renovar el contrato, devolver el bien al proveedor o comprar el bien considerando como parte del valor final las cuotas pagadas como renta.⁶⁷

A continuación, se presenta un flujograma que describe a la operación del método directo de un Leasing operativo como financiero:

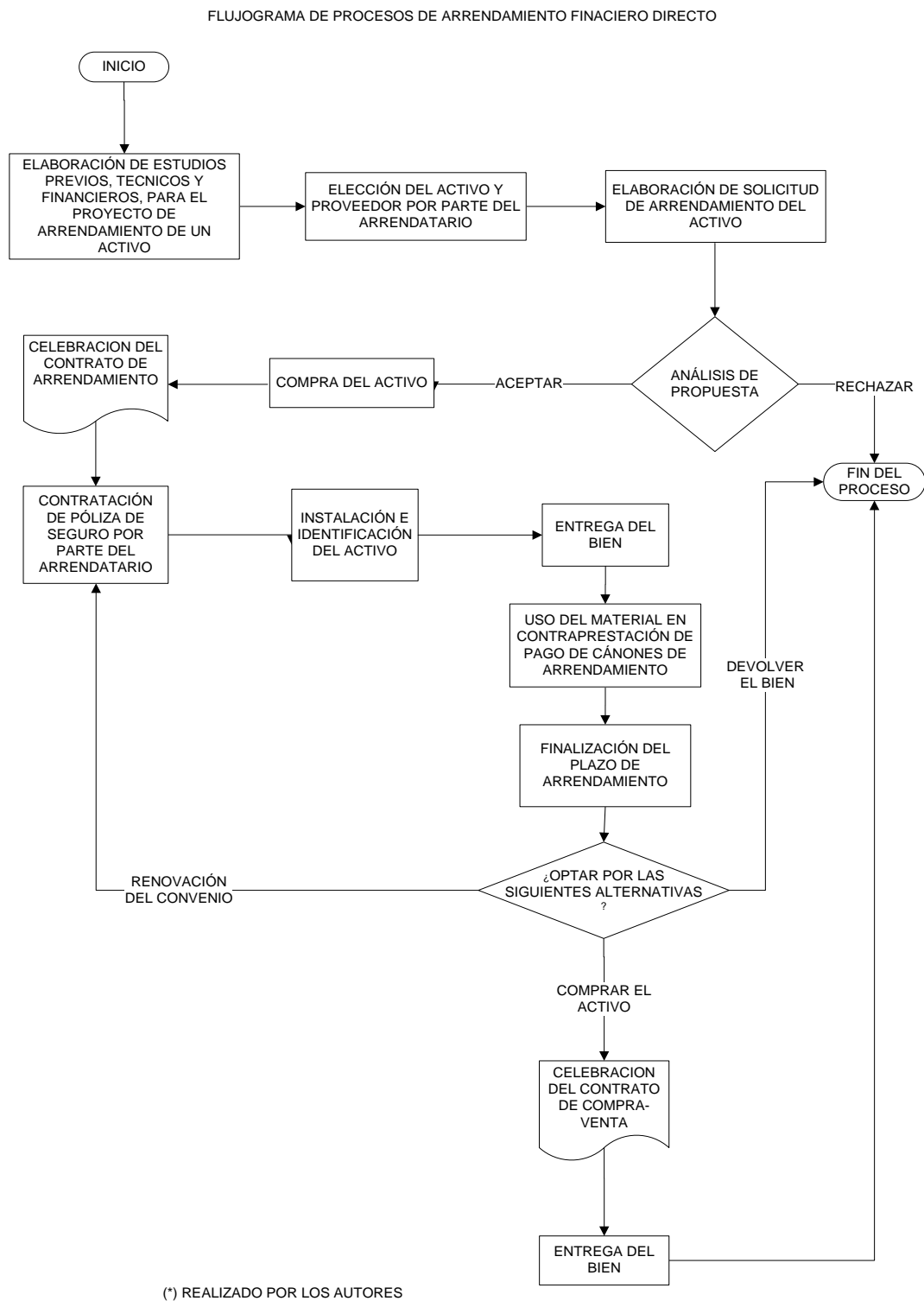
⁶⁷Cfr. R., SANDOVAL (1992) Op. Cit.p.14

Gráfico 1.1 Flujoograma de arrendamiento financiero método directo



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Gráfico 1.2 Flujograma de arrendamiento operativo método directo



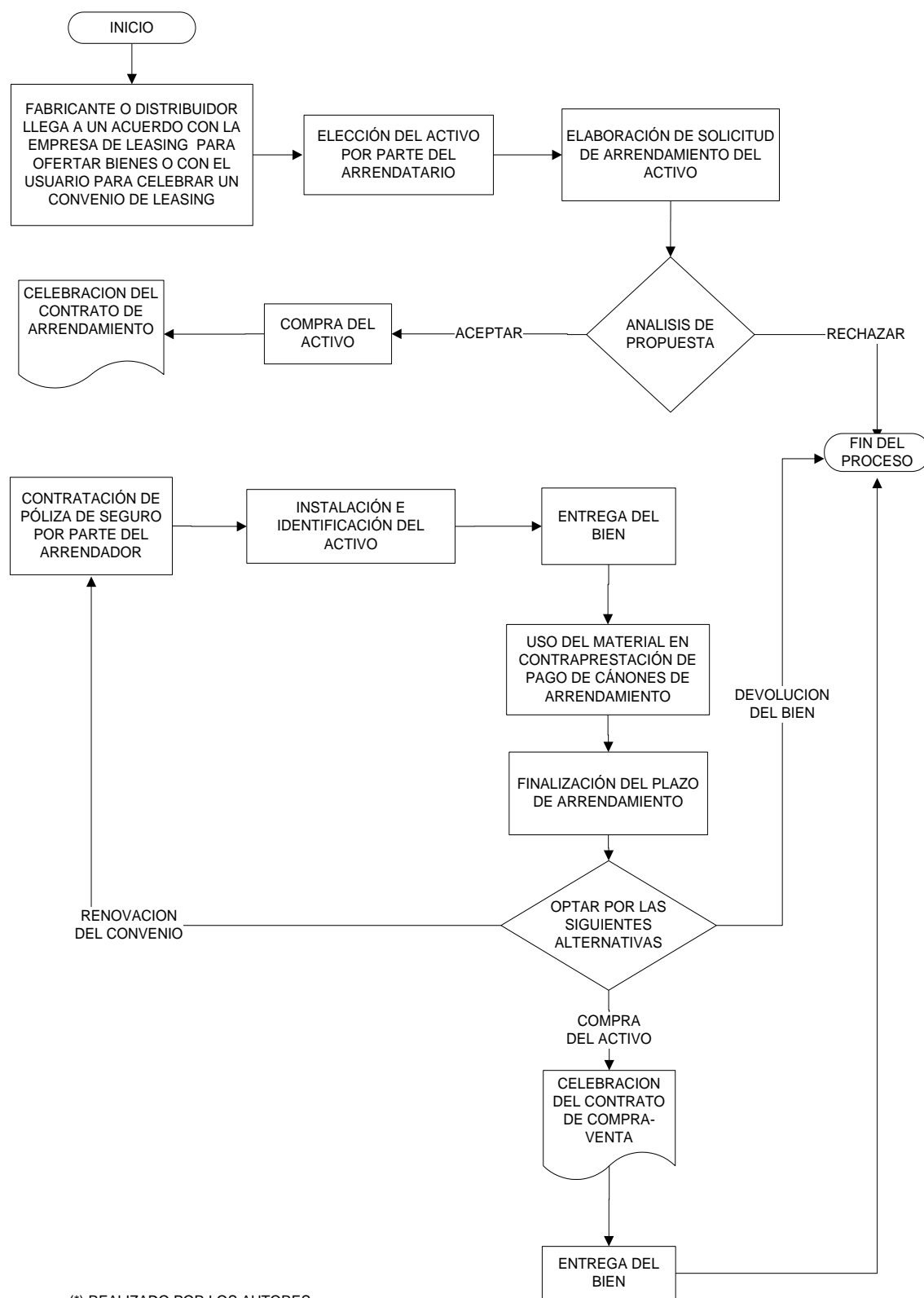
Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

1.6.2. Método Indirecto

El fabricante o proveedor de determinado bien, en su afán de promocionar e incrementar sus ventas, llega a un acuerdo con la empresa de Leasing o con el usuario para ofrecer sus bienes y que los mismos sean financiados a través de la operación de Leasing. Este tipo de Leasing suele ser de carácter operativo con enfoque comercial ya que como se explicó en el apartado anterior es un mecanismo idóneo para que los fabricantes promocionen sus productos y aumenten sus ventas. A partir de este punto se seguirá el procedimiento del Método Directo.

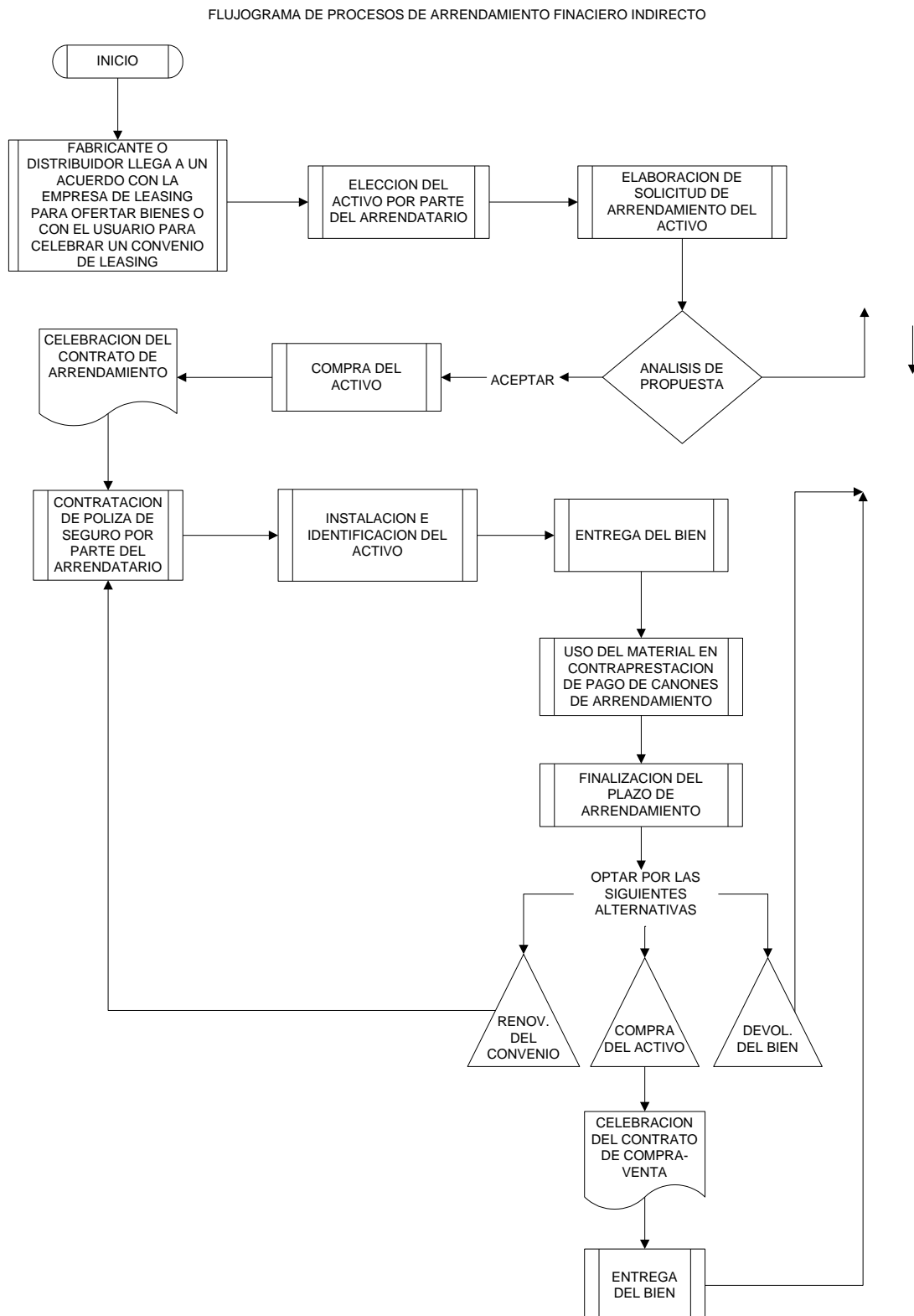
A continuación se presenta un flujograma que describe a la operación del método indirecto tanto de un Leasing Operativo como Financiero:

Gráfico 1.3.1 Flujograma de arrendamiento operativo método indirecto



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Gráfico 1.3.2 Flujoograma de arrendamiento financiero método indirecto



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

1.7. Ventajas y desventajas del Leasing

1.7.1. Ventajas del Usuario.

El método de Leasing es un mecanismo de financiación estudiado por varios autores que analizan los aspectos favorables y perjudiciales del mismo. A continuación, se describirán los más relevantes.

Ross, Westerfield y Jordan señalan que una importante ventaja del Leasing es la reducción de la incertidumbre. El arrendatario, al no ser el propietario del bien, transfiere la incertidumbre, con respecto al valor residual de un activo, al arrendador. Esto se da por la posición que tiene la empresa de Leasing para tolerar y administrar de mejor manera el riesgo del valor residual.⁶⁸

Los mismos autores indican que el riesgo de obsolescencia es una ventaja para el arrendador, debido al vertiginoso cambio en la tecnología. Estas innovaciones obligan a las empresas a estar a la vanguardia tecnológica al contar con equipos de punta para la operación del negocio.⁶⁹

Mencionados autores señalan que una de las ventajas del Leasing Operativo radica en que los costos de las transacciones son

⁶⁸ Cfr. S. ROSS, R. WESTERFIELD, B. JORDAN, (2006). Op. Cit., p. 839.

⁶⁹ Cfr. S. ROSS, R. WESTERFIELD, B. JORDAN, (2006). Op. Cit., p. 840.

inferiores. Esto quiere decir que, cuando se requiere ocupar un activo por un corto plazo, es más conveniente para la empresa rentarlo que adquirirlo.⁷⁰

Otro factor favorable que refleja una ventaja para los usuarios del bien es el tener menores requisitos en cuanto a garantías se refiere. Esto porque cuando se arrienda un determinado bien este, a su vez, es la propia garantía, a diferencia de lo que sucede con los préstamos. Con la solicitud de un crédito bancario, el usuario se somete a una serie de cláusulas restrictivas y la presentación de mayores garantías dependiendo del monto solicitado a la entidad prestataria.⁷¹

Cuando se trata de empresas manejadas con mucha burocracia, el Leasing es una muy buena alternativa ya que a la espera de la aprobación de capital para la adquisición de activos productivos, se puede optimizar y realizar gestiones inmediatas si es que se utiliza el presupuesto operativo para el pago de la renta del bien con contrato de Leasing.⁷²

⁷⁰Cfr. Ibidemp. 840.

⁷¹ Cfr. Ibidem p. 840

⁷² Cfr. Ibidem p. 841.

Carlos Vidal señala que una ventaja a considerar es la productividad que se obtiene con la utilización de nuevos equipos actualizados cuando se usa la operación de Leasing⁷³

La empresa de Leasing presta un servicio que se ajusta a la necesidad particular de un cliente, es un medio personalizado de financiación en el que las cuotas son pactadas de acuerdo a la necesidad financiera del usuario.⁷⁴

Hugo Wilde señala que una importante ventaja para el usuario del bien, mediante la operación de Leasing, es el poder disponer del equipo sin tener que haber realizado un desembolso fuerte de dinero al inicio (entrada o encaje).⁷⁵

Carlos Vidal sostiene que el Leasing es una alternativa altamente aconsejable cuando no se dispone de líneas de crédito con entidades bancarias.⁷⁶

1.7.2. Ventajas del Proveedor

Carlos Vidal señala que el Leasing es una manera muy atractiva para ofrecer sus productos ya que, incluso, se pueden realizar convenios

⁷³ Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.314

⁷⁴ Cfr. Ibidem p.316

⁷⁵ Cfr. H., WILDE (2001) **Los contratos de la empresa agraria** Santa Fe: Centro de Publicaciones Universidad Nacional del Litoral de Argentina p.156

⁷⁶ Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.319

con empresas de Leasing para la exclusividad en cuanto al uso de los bienes del proveedor a cambio de servicios de mantenimiento, revisiones y extensiones en las garantías.⁷⁷

Carlos Vidal argumenta que la gran mayoría de veces el pago del bien se lo realiza al contado y con la empresa de Leasing, como ya se ha mencionado; por tanto, la empresa fabricante tiene garantizado recibir el pago por su equipo, eliminando así el riesgo de no pago.⁷⁸

1.7.3. Ventajas de la empresa de Leasing

La principal ventaja de la empresa de Leasing es la garantía del bien. Sin importar la situación y ubicación del usuario, la empresa siempre será la dueña del equipo y, por tanto, podrá recuperarlo en caso de no pago de cuotas o de quiebra del usuario.⁷⁹

Carlos Vidal considera la rentabilidad de la actividad del Leasing como una ventaja para la empresa que lo realiza, ya que una compañía de Arrendamiento Mercantil bien manejada puede ser muy rentable.⁸⁰

Otra importante ventaja es la exoneración en cuanto a la planificación de la logística de entrega y funcionamiento del bien ya

⁷⁷ Cfr. Ibidemp.317

⁷⁸ Cfr. Ibídem p.318

⁷⁹ Cfr. Ibidemp.318

⁸⁰ Cfr. Ibidemp.318

que, como se mencionó anteriormente, eso está a cargo de la empresa fabricante.⁸¹

1.7.4. Desventajas para el usuario.

La propiedad del bien será del usuario, si es que dispone de la opción de compra, al finalizar el contrato del Leasing. Carlos Vidal indica como una desventaja del usuario la irrevocabilidad del contrato de Leasing, en situaciones en las que la empresa requiere hacer una inversión en nueva maquinaria. Para ello, deberá esperar a terminar el compromiso contractual adquirido y pensar en la nueva maquinaria. La desventaja radica en el tiempo de espera del usuario.⁸² Sin embargo, en algunos casos, se puede renegociar el contrato con el arrendador.

1.8. Delimitación del tema

Una vez dadas a conocer todas las distintas modalidades que esta operación presentada, se ha decidido centralizar la investigación y desarrollo de la presente disertación al Leasing Mobiliario tipo directo Financiero y Operativo. Esto, debido a que es el que se practica con mayor frecuencia y el que mayor aplicabilidad tiene para las empresas de la pequeña y mediana industria. Por tanto, la investigación a partir de este punto se enfocará en el Leasing Mobiliario.

⁸¹Cfr. Ibidemp.318

⁸²Cfr. Ibidemp.320

2. ASPECTOS LEGALES DE LA INDUSTRIA DEL LEASING EN EL ECUADOR

2.1. Aspectos jurídicos del Leasing en el Ecuador

2.1.1. Ley de Arrendamiento Mercantil - LAM

La operación del Leasing, como se mencionó en el apartado anterior, está regida por la Ley del Arrendamiento Mercantil expedida el 22 de Diciembre de 1978 N. 3121, publicado en el registro oficial N. 745 del 5 de Enero de 1979. Esta ley se expidió a objeto de contar con una legislación que normara el correcto desarrollo de esta operación en el Ecuador.

Dentro de la ley, en el artículo No. 1 se define al arrendamiento mercantil de la siguiente manera:

“El arrendamiento mercantil financiero es la operación por la cual el arrendador, persona jurídica legalmente autorizada, arrienda un bien de su propiedad, por un plazo determinado y forzoso y el arrendatario reconoce el pago de una renta, pudiendo al vencimiento ejercer cualquiera de los derechos alternativos”⁸³

⁸³ Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 1 p. 3

Entre las opciones, cuyo ejercicio faculta la ley, se pueden mencionar las siguientes:

Primera opción:

*“Comprar el bien por el precio acordado para la opción de compra o valor residual previsto en el contrato, el que no será inferior al 20% del total de las rentas devengadas”*⁸⁴

Es importante recalcar que la renta devengada se define como el derecho que se ha ganado fruto de la prestación de un servicio financiero como el Leasing pero que todavía no ha sido cobrado. Se basa en el principio de que las operaciones se deben registrar el momento en que ocurren.⁸⁵

Se debe tomar en cuenta que, si se desea hacer uso de esta opción, el arrendatario necesariamente debe estar al día con las obligaciones del contrato de arrendamiento y cancelar el monto estipulado para poder formalizar la compra con un contrato de compra y venta.⁸⁶

La segunda opción que establece esta ley es la siguiente:

“Prorrogar el contrato por un plazo adicional. Durante la prórroga la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que

⁸⁴Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 1 p. 3

⁸⁵ Cfr., C, FUILAMA, J, PAREDES (2008) **Manual de Contabilidad de Costes** Madrid: Delta publicaciones universitarias p.44.

⁸⁶Cfr., C. VIDAL (1977) Op. Cit., p.122.

*el contrato incluya mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios”*⁸⁷

Cuando se decide optar por esta opción se debe firmar un nuevo contrato indicando las nuevas condiciones económicas y los plazos del mismo; estas son condiciones que le favorecen en gran medida al arrendatario pues se trata de un bien ya depreciado. Se debe tomar en cuenta que es un nuevo contrato entre los mismos sujetos. Para ejercer esta opción, Carlos Vidal, indica que el arrendador deberá estar al día con las obligaciones pactadas en el contrato anterior.⁸⁸

Es importante recalcar que, cuando se incluye el mantenimiento, suministro de partes, asistencia u otros servicios, se estará hablando de un Leasing Operativo, pues una de sus características principales es que el arrendador se ocupe de estos requisitos y, de esta manera, se cobre un precio más alto por el hecho de dar un bien en Leasing.⁸⁹

La tercera opción que establece la ley es:

*“Recibir una parte inferior al valor residual del precio en que el bien sea vendido a un tercero”*⁹⁰

Al final del contrato la empresa arrendadora puede vender el bien a un tercero, para lo cual, se efectuará un nuevo contrato de compra y venta del bien, en cuestión, entre las partes interesadas.

⁸⁷ Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 1 p. 3

⁸⁸ Cfr., C. VIDAL (1977) Op. Cit., p.121.

⁸⁹ Cfr. Ibídem, p. 122.

⁹⁰ Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 1 p. 3

La cuarta y última opción que se establece en la ley es:

“Recibir en arrendamiento mercantil un bien sustitutivo, al cual se apliquen las condiciones previstas en este artículo”⁹¹

Se puede optar por realizar un nuevo contrato donde el objeto cambie y se ajuste a las nuevas condiciones del arrendatario. El artículo No. 1, de la LAM estipula que las rentas podrán ser acordadas en unidades de valor constante o en moneda extranjera.

Al realizar un análisis del artículo No. 2, de la Ley de Arrendamiento Mercantil, se menciona que las empresas o sociedades que están facultadas, en calidad de arrendadores, a realizar operaciones de arrendamiento, son las siguientes:

- Bancos,
- Sociedades financieras,
- Asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda,
- Compañías de arrendamiento mercantil,
- Corporación Financiera Nacional.

Estas empresas necesitarán de autorización y estarán sometidas al control y vigilancia de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

⁹¹Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 1 p. 3

En el artículo No. 4 de la LAM se explica que la constitución de una Compañía de Arrendamiento Mercantil se sujetará a las normas del capítulo I del título II de la Ley General del Sistema Financiero, las cuales se profundizará en el siguiente apartado.

El artículo No. 5 de la Ley de Arrendamiento Mercantil estipula lo siguiente:

“El capital pagado mínimo requerido para la constitución de una compañía de arrendamiento mercantil es de \$1.314.470. (Sustituido con resolución N. JB 2002-452 de 14 de Mayo del 2002). En todo momento, las compañías de arrendamiento mercantil mantendrán un patrimonio técnico constituido mínimo de USD\$ 3.943.410.”⁹²

Es importante considerar que el capital pagado mínimo de una sociedad es el importe mínimo requerido con respecto al capital social entregado a las sociedades que se dedican al Leasing Mercantil para poder operar en el Ecuador.⁹³ Adicionalmente, es importante considerar que el patrimonio técnico es el nivel mínimo requerido en patrimonio que una empresa debe tener para cumplir con el requisito de solvencia y poder afrontar posibles riesgos. El patrimonio técnico constituido se compone de Patrimonio Técnico Primario, Secundario e Inversión en Subsidiarias.

Con respecto a las oficinas de las compañías de Arrendamiento Mercantil, la Ley estipula lo siguiente, en el artículo No. 6:

⁹² Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 5 p. 3

⁹³ Cfr., J. LOPEZ (2004) **Diccionario Contable Administrativo Fiscal** México: Internacional Thomas Editoriales p.121.

“Las compañías de arrendamiento podrán operar a través de matriz y oficinas.”⁹⁴

Es importante que, para que la Superintendencia de Bancos y Seguros autorice la apertura de oficinas, la Compañía de Arrendamiento Mercantil cumpla con los siguientes requisitos:

- *Presentar la solicitud de apertura, adjuntando copia certificada del acta o parte pertinente del acta de sesión del organismo, competente que haya resuelto la apertura, indicando la provincia y ciudad donde funcionará la oficina.*
- *Informe del auditor externo respecto del último ejercicio económico donde se evidencie que la sociedad no tiene problemas en el orden financiero y que sus operaciones y procedimientos se ajustan a las disposiciones legales, estatutarias, reglamentos internos y las instrucciones impartidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.*
- *No presentar deficiencias respecto al requerimiento de patrimonio técnico los últimos treinta días”⁹⁵*

Entre los bienes que se pueden otorgar en arrendamiento la Ley, en su Artículo No. 7, estipula que se podrán arrendar los bienes con característica de muebles o inmuebles, que sean de propiedad de la empresa y que no tengan ninguna limitación con respecto a su dominio. De esta manera, estos bienes, no serán objetos susceptibles de enajenamiento o reposición.

Adicionalmente, se estipula en el Artículo No. 8, que los bienes deberán obligatoriamente estar amparados bajo una póliza de seguro contra todo riesgo, que garantizará los intereses de las partes

⁹⁴ Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 6 p. 4

⁹⁵ Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 6 p. 7.

involucradas. Esto estará a cargo del arrendatario, siendo el beneficiario de esta póliza el arrendador para que, de esta manera, en caso de algún siniestro, sea el arrendador quien cobre el valor de la indemnización. Es importante recalcar que, en caso de incumplimiento en el pago de este seguro, el arrendador podrá solicitar la inmediata restitución de los bienes.

En lo que respecta a la inscripción de los contratos de Leasing Mercantil, la LAM, en su articulado No. 9, estipula que se debe realizar dentro de los 30 días contados a partir de su celebración y deberá ser formalizado ante el registrador mercantil del cantón donde se encuentre el bien y se haya efectuado el convenio.

Las sociedades de Leasing pueden disponer de recursos del exterior destinados a la importación de bienes para el desarrollo de la operación de Leasing, según lo estipulado en el artículo No.10. Estos bienes deberán ser justificados ante la entidad reguladora, esta es, la Superintendencia de Bancos y Seguros.⁹⁶

En lo referente a la emisión de obligaciones, el artículo No. 14 de la LAM señala que las empresas de arrendamiento mercantil deberán ajustarse a lo estipulado en el Título XVII de la Ley de Mercado de Valores, en el que se define a una obligación como valores emitidos por compañías anónimas, de responsabilidad limitada, entre otras,

⁹⁶Cfr. Ley de Arrendamiento Mercantil (1979) RO N. 745 Art. No. 10 p. 7.

que crean una deuda a cargo de la empresa emisora. Este mecanismo es una alternativa diferente de financiamiento, tanto en el corto y largo plazo.

Estas obligaciones, según con el artículo No. 162 de la LMV, tendrán como requisito la calificación de su riesgo, la cual debe ser realizada por compañías calificadoras de riesgo inscritas en el Registro del Mercado de Valores.

El artículo No. 164, de la LMV, señala que es responsabilidad de la Junta General de Accionistas o de Socios el resolver todo lo referente a la emisión de obligaciones. Es importante señalar que la Superintendencia de Bancos y Seguros aprobará la emisión de obligaciones de las compañías a las cuales regula.

La sociedad de Leasing, al realizar esta operación, deberá disminuir su pasivo y aumentar el capital suscrito, según lo expuesto en el artículo No.173.

En el artículo No. 17 de la LAM se estipula la realización de provisiones para las cuentas incobrables. El establecimiento de la provisión se basa en las normativas generales establecidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, en el capítulo II de las Normas Generales, para la aplicación de la Ley General del Sistema Financiero.

En esta norma es conveniente destacar el establecimiento de parámetros para la calificación de activos de riesgo y posterior constitución de provisiones, entre los que se destaca el tipo de crédito otorgado, el plazo y el porcentaje de riesgo asociado a dicha operación.

La calificación de la cartera crediticia comprende a cada deudor de acuerdo a la totalidad de sus obligaciones, la calificación final que el deudor obtiene expresa el riesgo en su conjunto. Esta calificación representa el valor de pérdidas esperado con respecto a cada usuario para, de esta manera, poder reflejar el nivel adecuado de provisiones.⁹⁷

La cartera de activos se clasifica en base al riesgo de la siguiente manera:

- Riesgo Normal: Los créditos de esta categoría son los otorgados a clientes cuyos flujos de fondos cubren de manera suficiente las obligaciones contraídas. Los deudores de esta categoría han cumplido oportunamente con sus obligaciones y se espera que este patrón se mantenga en el futuro. El

⁹⁷ Cfr. Normas Generales para la aplicación de la Ley General del Sistema Financiero. (2001) R.O. 465-S, P.161

monto de provisión en este riesgo oscila entre el 1% al 4% del crédito otorgado.⁹⁸

- **Riesgo Potencial:** El crédito clasificado en este tipo de riesgo es el otorgado a clientes cuyos fondos pueden cumplir con sus obligaciones extemporáneamente. Esto ocasiona que exista una tendencia negativa en sus indicadores financieros; la situación debe ser transitoria y con serias posibilidades de superarla en el corto plazo. En este tipo de riesgo se debe aprovisionar entre el 5% al 19% del crédito otorgado, ya que cuenta con garantías suficientes como para ejecutarlas en caso de no pago.⁹⁹
- **Créditos deficientes:** Los créditos que se encuentran en esta categoría se deben a que los deudores poseen serias deficiencias financieras históricas que provocan que los ingresos disponibles no sean suficientes para cubrir el pago de la obligación. Las garantías presentadas son limitadas porque el valor comercial no es suficiente, no son de rápida realización y, por ello, se generarían pérdidas. La provisión no debe ser menor al 20% sin superar el 49% del crédito otorgado.¹⁰⁰

⁹⁸ Cfr. Normas Generales para la aplicación de la Ley General del Sistema Financiero. (2001) R.O. 465-S, P.161

⁹⁹ Cfr. Ibidem. P. 162

¹⁰⁰ Cfr. Ibidem. P.163

- Créditos de dudoso recaudo: Tipo de cartera cuyo cobro sea dudoso debido a que el deudor no tiene ingresos suficientes, o sus ingresos están destinados a otras empresas o personas con dificultades de pago. Son créditos donde se han ejercido acciones legales de pago, se debe aprovisionar del 50% al 99% del crédito otorgado.
- Pérdidas: En esta categoría se encuentran los considerados irrecuperables o los que su porcentaje de recuperación no justifica el mantenimiento de éste como activo. Es causado por la declaración de quiebra o banca rota del deudor y su patrimonio es escaso o nulo para afrontar el valor adeudado al igual que sus garantías. Se debe pedir autorización para declarar créditos en esta categoría para ubicarlos en cuentas de activos castigados.¹⁰¹

Por otra parte, las compañías de arrendamiento mercantil multinacionales poseen un riesgo cambiario que ocasiona la llamada posición en moneda extranjera, determinado en el artículo No.18 de la Ley de Arrendamiento Mercantil.

La posición en moneda extranjera se utiliza para determinar el grado de exposición que tiene una empresa cuando se presenta el riesgo

¹⁰¹ Cfr. Normas Generales para la aplicación de la Ley General del Sistema Financiero. (2001) R.O. 465-S, P.164

cambiario; es decir, determina la vulnerabilidad a la que se expone el capital de las instituciones ante el tipo de cambio.¹⁰²

En el libro *“Dolarización Financiera: La Agenda Política Perú”*, se explica que la posición en moneda extranjera es la diferencia entre los activos netos de una empresa menos sus pasivos tomando en cuenta la exposición cambiaria a moneda extranjera que la compañía maneja, con una tasa de cambio vigente a la fecha de la declaración de los datos. Cuando la diferencia es cero, existe una posición cerrada, lo que significa que el tipo de cambio monetario no tiene un impacto sobre el capital de la empresa cuando está en moneda local. Por otra parte, cuando la diferencia es positiva, es decir los activos son mayores que los pasivos, existe una posición en moneda extranjera larga; esto significa que la empresa ha obtenido una utilidad pues los activos han crecido y los pasivos han permanecido constantes. Finalmente, si existe una Posición en Moneda Extranjera negativa, que se presenta cuando los activos son menores que los pasivos generando así una diferencia negativa, la empresa ha experimentado una pérdida por el riesgo cambiario porque la moneda doméstica se ha depreciado con respecto a la moneda extranjera, ocasionando que el valor de los activos sea menor que el valor del capital.¹⁰³

¹⁰² Cfr., Departamento de Tecnología y Servicios Generales del Fondo Monetario Internacional (2006) **Indicadores de Solidez Financiera** Washington DC: Internacional Monetary Fund Publication Services p 85.

¹⁰³ Cfr., A. ARMAS, A. IZE, E. LEVY (2006) **Dolarización Financiera La Agenda Política Perú**: Kinkos Impresores p 250.

La Ley de Arrendamiento Mercantil regula esta paridad en moneda extranjera en el artículo No. 18, donde se estipula que la paridad en moneda extranjera, ya sea corta o larga, no deberá exceder el 25% de su patrimonio técnico constituido. En caso de ser así se estipula lo siguiente:

“La compañía de arrendamiento mercantil que se exceda del límite previsto, podrá seguir operando, pero constituirá obligatoriamente una provisión, con cargo a resultados, por un equivalente al 100% del monto excedido, la que se mantendrá mientras persista el exceso.”

En el artículo No. 19 se establece, que los accionistas de las compañías de arrendamiento mercantil no podrán invertir en instituciones o sociedades de Leasing o, en general, del sistema financiero.

En el artículo No. 20 de la LAM, se indica que las compañías de arrendamiento mercantil tendrán que sujetarse a las disposiciones sobre Patrimonio Técnico emitidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros. Dichas normas se encuentran estipuladas en el título cinco de la Ley General de las Instituciones del Sistema Financiero - LGISF. A continuación, se analizan los aspectos más importantes de esta Ley.

Las compañías de Arrendamiento Mercantil, al estar bajo el control de la Superintendencia de Bancos y Seguros, deben contar con un nivel mínimo de Patrimonio Técnico que es el 9% de la suma total

de los activos y contingentes ponderados por riesgo. Para la constitución del patrimonio técnico se deben tomar en cuenta ciertas ponderaciones que se realizarán sobre la base de estados financieros a los activos y contingentes.

Cabe recalcar que, de acuerdo a lo dispuesto en el Artículo No. 8 de la LGISF, el Patrimonio Técnico Constituido no podrá ser menor al 4% de los activos totales incluidos sus contingentes.

Por otra parte, el contrato de arrendamiento mercantil debe celebrarse por escrito e inscribirse en el Registro Mercantil. Dichos contratos Mercantiles deben contener lo estipulado en el artículo No.21 de la LAM, es decir se debe indicar el tipo de contrato, realizar un detalle de los bienes arrendados, declaración de que los bienes son de propiedad de la arrendadora, el plazo forzoso, el valor del canon de arrendamiento debiéndose especificar cada uno de los rubros que lo componen, el valor residual, causas de terminación del contrato y la contratación del seguro contra todo riesgo.

Cabe señalar que, dentro de las obligaciones de las compañías de Arrendamiento Mercantil, se pueden destacar las siguientes indicadas en el artículo No. 22 sección cinco:

- Exhibir en un lugar público la autorización de operar entregada por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

- Llevar una contabilidad adecuada.
- Remitir copias certificadas de las actas de las juntas generales de accionistas a la entidad reguladora, la Superintendencia de Bancos y Seguros.
- Enviar la lista de la junta general de accionistas cada vez que se requiera.
- Remitir los nombres de los administradores, representantes legales y auditores conjuntamente con los nombramientos ocho días después de que sean nombrados.

Adicionalmente, se deben contratar servicios de auditoría externa, imprimir los estatutos y difundirlos entre los accionistas, cumplir con las normas jurídicas, contar con manuales de control interno y presentarlos a la Superintendencia de Bancos y Seguros, cada vez que lo requieran, y enviar reportes sobre sus operaciones.

En lo referente a las disposiciones sobre el incumplimiento de alguna cláusula contractual, el artículo No. 23 de la LAM, señala que acarrearán sanciones dispuestas en la Ley General de Instituciones Financieras (LGIF), entre las que se puede destacar la prohibición en la realización de operaciones directas o indirectas con sus propios funcionarios que excedan de 10.000 UVC's (Unidad de Valor Constante)¹⁰⁴ sin la previa autorización del directorio. Entre las prohibiciones de las empresas pertenecientes al Sistema Financiero

¹⁰⁴ Según la Ley de Instituciones del Sistema Financiero un UVC es equivalente a USD \$ 2.6289

en el artículo No. 125, de la LGIF, se puede destacar, el suscribir créditos con empresas relacionadas, afiliadas subsidiarias o del mismo grupo financiero, recibiendo como garantía acciones de dichas compañías así como tampoco recibirlas como parte de pago.

En el artículo No. 120 de dicha ley se expresa la responsabilidad del funcionario que reportare falsamente u ocultare información referente a las operaciones financieras de la institución o en la presentación de información financiero-contable falsa.

La Ley General de Instituciones del Sistema Financiero faculta a la Superintendencia de Bancos y Seguros, mediante resolución, para remover de su cargo a funcionarios que incumplieran con las prohibiciones o normas de comportamiento emitidas en la ley sin que esto genere el pago de indemnización alguna por parte del empleador, como se señala en el artículo No. 131 de la LGIF.

En lo referente a la liquidación de las sociedades de Leasing señalado, el artículo No. 24 de la Ley de Arrendamiento Mercantil establece que los causales deben basarse en el artículo No. 132 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero que señala que cuando una institución es declarada en estado de liquidación forzosa debido, entre otras causas, a manejos fraudulentos, reconociendo obligaciones inexistentes, simulación de perjuicios a sus acreedores o incluso, si se paga a acreedores antes de los vencimientos

respectivos una vez conocida la declaratoria. También se declarará en liquidación forzosa cuando sus responsables declaren información válida o la oculten fraudulentamente o si, dentro de los 180 anteriores, sus responsables infringen repetitivamente en los márgenes de crédito. En general, esta declaratoria puede darse por la ejecución dolosa de una operación que aumente el pasivo o disminuya el activo.

Finalmente, se puede mencionar que, si existen discrepancias en cuanto a la aplicación de esta legislación, la Junta Bancaria o la Superintendencia de Bancos y Seguros serán los entes encargados en dilucidarlas, de acuerdo a lo estipulado en el artículo No. 25 de la Ley de Arrendamiento Mercantil.

2.1.2. Reglamento de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

El Leasing es una operación de financiamiento de activos, por lo tanto, debe ser regulada, controlada y normada por el organismo rector de las instituciones financieras, la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En el artículo No. 1 se destaca la creación del organismo de control y regulación, como lo es la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En el artículo No. 4 se establece que las compañías de arrendamiento mercantil son instituciones del sistema financiero. Por otra parte, el artículo enfatiza que las compañías de Leasing pueden destinar sus recursos y actividades únicamente a las relacionadas con su razón social. Estas sociedades tampoco podrán captar recursos del público, salvo a través de la emisión de bonos.

En el artículo No. 7 se señala que la normativa para las sociedades financieras (Empresas de Leasing) será emitida por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

En lo concerniente a las sociedades de Leasing, su constitución será la de Sociedad Anónima, todo esto estipulado en el artículo No. 8. Esto significa que dicha sociedad es una entidad jurídica definida, independiente de sus dueños. Rubén Darío Andrade señala que su característica fundamental es que el capital se encuentra dividido en acciones que pueden ser libremente transferidas.¹⁰⁵ Lo importante es contar con el suficiente capital que le permita a la empresa emprender negocios a gran escala; esta es la razón por la cual la sociedad de Leasing debe ser una sociedad anónima.¹⁰⁶

La Ley de Compañías no limita el número de socios pero sí dictamina que no puede ser inferior a dos.¹⁰⁷ Por otra parte, es

¹⁰⁵R., ANDRADE (2003) **Legislación económica del Ecuador** Quito: Ediciones Abya-Yala p.69

¹⁰⁶R., ANDRADE (2003) Op, Cit.p.69

¹⁰⁷R., ANDRADE (2003) Op, Cit.p.69

importante acotar que las sociedades de Leasing deberán tener un capital mínimo de USD \$1.314.470.00.¹⁰⁸

Por otra parte, las compañías de Leasing deberán mantener una relación entre su patrimonio técnico y la suma ponderada de sus activos y contingentes no inferior al 9%.

En lo referente a la presentación de información al organismo de control, el artículo No. 30 establece lo siguiente:

“Las instituciones del sistema financiero estarán obligadas a dar todas las facilidades para que la Superintendencia cumpla sus funciones de control y vigilancia y deberán dar acceso a su contabilidad, libros, correspondencia, archivos o documentos justificativos de sus operaciones al Superintendente de Bancos o sus delegados.

Estas instituciones se someterán en todo momento a las normas contables dictadas por la Superintendencia de Bancos, independientemente de la aplicación de las disposiciones tributarias.”¹⁰⁹

Esto significa que, en cualquier momento, el organismo de control podrá solicitar la información financiera de la institución, a fin de realizar peritajes y auditorías a la misma. Cabe señalar que las instituciones del sistema financiero deberán presentar información real y veraz de sus operaciones.

¹⁰⁸Organización de Estados Americanos http://www.oas.org/juridico/MLA/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-finance.html consultado 28-02-11

¹⁰⁹Ley del Régimen Tributario Interno (2007) R. O. N. 223 Art. 30

Según el artículo No. 33, las entidades financieras, deberán nominar un auditor interno para que controle la correcta aplicación de todas las normativas de la entidad de control. Cabe señalar que el auditor podrá ser seleccionado por la Superintendencia de Bancos y Seguros y, en cualquier momento, podrá ser cambiado.

2.2. El Contrato de Leasing

El contrato, según el diccionario jurídico-financiero de la editorial Deusto, es el *“convenio o pacto, oral o escrito, entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada y a cuyo cumplimiento puede ser compelidas”*.¹¹⁰

Todo tipo de contrato presenta las obligaciones y derechos de las partes contractuales. En el siguiente apartado se analizan las cláusulas que debería tener un convenio de Leasing.

La operación de Leasing supone la existencia de dos contratos, a saber, el de compraventa del bien, celebrado entre la empresa de Leasing y el proveedor del bien y el contrato de la operación de Leasing, celebrado entre el arrendador y el usuario del bien.¹¹¹

El contrato de Leasing es el convenio legal que vincula al arrendador con el arrendatario, donde se expresa la voluntad para la prestación del servicio de

¹¹⁰ EQUIPO JURIDICO DEUSTO (2005) Op. Cit..p.33

¹¹¹ Cfr. A., ORTUZAR (1977) Op. Cit..p.56.

Leasing. En este convenio se establece la base regulatoria sobre la cual se cimentará la operación de Leasing y tal como se acotó anteriormente la LAM señala que el convenio debe ser formalizado ante el registrador mercantil del respectivo cantón.

Los elementos que interviene en una operación de Leasing son sujetos (arrendatario – arrendador), objeto del contrato y formalidades del mismo.

El contrato en sí, es un convenio bipartito, oneroso y consensual en el que intervienen por un lado, la empresa de Leasing, la cual es la sociedad jurídica mercantil y, por otro lado, el futuro usuario, persona natural o jurídica. En este punto se debe mencionar que el usuario será plenamente identificado en el contrato de Leasing y, al tratarse de una persona jurídica, se debe destacar su personería y actividad profesional. Del mismo modo, se debe identificar al representante legal adjuntando el poder otorgado por los dueños de la empresa.

En cuanto al cuerpo del contrato, existen dos tipos de condiciones. Las condiciones generales son las que deben constar en todo tipo de contrato de Leasing, es decir, cláusulas referentes a la propiedad del bien, la entrega y el uso del equipo. Las condiciones particulares son las que dependen del objeto del bien arrendado, difieren de un contrato a otro debido a que indican el precio, la marca, el modelo y el tiempo del objeto financiado. También es necesario establecer el valor residual del bien arrendado, en caso de que el usuario decida efectivizar la opción de compra.

Se puede incluir en el contrato al proveedor, si es que se estipulan garantías de fábrica, para daños ocasionados por el funcionamiento. Carlos Vidal establece la existencia de dos tipos de garantías, a saber, el derecho de propiedad en el que se debe establecer la colocación de una placa de propiedad del bien por parte de la empresa de Leasing para evitar así una futura comercialización o enajenación del bien. Así mismo, se debe establecer un acta donde se establezca la propiedad del bien de la empresa de Leasing.

Igualmente, el mismo autor señala que la principal garantía es la contratación de una póliza de seguro en la que conste al arrendador como único beneficiario; para esto, se exige que se le entregue al arrendador una copia de dicha póliza en el menor tiempo posible. En caso de siniestro, la cobertura deberá beneficiar al arrendador y, en caso de que no cubra los costos, el arrendatario deberá completar el valor del costo del bien.¹¹²

En caso de que el bien puesto en Leasing sea uno de tipo rodante (vehículos), se debe establecer una póliza que proteja al propio bien en su uso y una póliza de responsabilidad civil, si es que se produjese daños a terceros.¹¹³

El autor del libro “*El contrato del Leasing Financiero*”, Rodrigo Escobar, señala que también es conveniente solicitar depósitos, pagarés o garantías personales que aseguren el cumplimiento de las obligaciones del usuario

¹¹² Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit..p.115

¹¹³ Cfr., Ibídem p.115-117

para con la empresa del Leasing, por concepto de cánones de arrendamiento. En lo referente al depósito anticipado, Escobar, señala que las compañías suelen acordar el depósito de varios cánones de arrendamiento los cuales, de no ser ejecutados, son devueltos al arrendador al finalizar el periodo del contrato.¹¹⁴

2.3. Obligaciones y Derechos

2.3.1. Empresa de Leasing

2.3.1.1 Obligaciones de la Empresa de Leasing

Adquirir el bien: La entidad de Leasing se encarga de la adquisición del bien, a un determinado proveedor previamente elegido por el usuario, a través del pago de un precio convenido. El precio del bien es un valor referencial para establecer sus cuotas de uso.

Entregar el bien: Por lo general, la empresa de Leasing es quien coordina la entrega del bien, la cual es realizada por la empresa fabricante. Es importante que la empresa arrendadora se encargue de garantizar que el bien se reciba

¹¹⁴ Cfr., R ESCOBAR (1983) **El contrato de Leasing financiero** Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana p.67

en perfectas condiciones.¹¹⁵ Este proceso se completa con la puesta en funcionamiento del bien mueble rentado.

Mantener la tenencia del bien al arrendador: El bien debe estar a disposición completa del usuario ya que él paga por el usufructo correspondiente. Por ello, la empresa de Leasing debe poner el bien a completa disposición del usuario.

Mantener el plazo irrevocable del arrendamiento: El dueño del bien no podrá dar por terminado el contrato antes del plazo previamente estipulado en el contrato.¹¹⁶

Mantener y cumplir la oferta de venta: La empresa debe cumplir con la opción que tiene el usuario de comprar el bien, a un valor residual previamente estipulado.

2.3.1.2 Derechos de la Empresa de Leasing.

Percibir el canon estipulado por el arrendamiento: La empresa de Leasing debe percibir el canon de arrendamiento en la forma y fecha convenidas en el contrato. Este derecho no se ve suspendido si el usuario no

¹¹⁵Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit.,p.113-114.

¹¹⁶Cfr. Ibídem p. 114.

hace uso del bien, pues la empresa de Leasing actúa como financiadora del equipo.

Derecho de inspección: La empresa de Leasing puede revisar el bien cuando lo estime conveniente, siempre y cuando no interrumpa el normal funcionamiento de la operación empresarial.

Derecho de publicidad: La empresa de Leasing puede colocar anuncios de propiedad del bien para que, de esta manera, se cuente con un medio de propaganda y, al tiempo, se manifieste los derechos de propiedad que tiene la misma sobre el bien.

Derecho a solicitar a solicitar el pago del sobreprecio por el incorrecto uso del bien: En los contratos se debe establecer el buen uso del bien arrendado.

Derecho de disolver el contrato: En caso de falta de pago de prestaciones, el arrendatario puede exigir la terminación del mismo.

Derecho de percibir el valor residual: Si la empresa arrendadora hace uso de la opción de compra la empresa de

Leasing tiene el derecho de percibir el valor residual acordado.

Tabla N° 2 Derechos y obligaciones empresa de Leasing

Derechos	Obligaciones
Percibir los cánones de arrendamiento	Adquirir el bien
Inspeccionar el bien	Entregar el bien
Derecho de publicitarse a través del bien	Mantener la tenencia del bien al arrendador
Derecho a disolver el contrato	Respetar el plazo de arrendamiento
Si se efectúa la compra, recibir el valor justo por dicha transacción	Mantener y cumplir la oferta de venta

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Investigación

2.3.2. Usuario del bien arrendado

2.3.2.1 Obligaciones del Usuario

Recibir el bien: El futuro usuario del bien tiene que recibir el equipo el día acordado realizando, previamente, las respectivas adecuaciones para la instalación del mismo. Si el usuario desea trasladar el bien a un sitio diferente debe notificar al arrendador.

Pagar los arriendos: Los pagos deben ser realizados de manera puntual y oportuna, independientemente de si se usa o no el bien.

Obligación de asegurar el bien: En caso de que la operación de Leasing sea financiera, el usuario tiene la obligación de asegurar el bien para que la entidad financiera tenga un respaldo. El valor asegurado es el valor del bien en su totalidad.

Establecer la propiedad del arrendatario: Con alguna placa o insignia en un lugar visible. La empresa arrendadora debe dejar constancia de la propiedad del bien. Esta no puede ser retirada, mutilada u obstruida por la empresa arrendataria.

Obligación de abonar los impuestos y gravámenes: La empresa arrendataria tiene que cubrir todos los impuestos que por ley se establezcan; esto se debe a que figura como la entidad que utiliza y obtiene provecho del bien.

Obligación de permitir las visitas del arrendador: Las visitas se realizan para determinar el correcto funcionamiento y conservación del bien.

Obligación de otorgar mantenimiento al equipo: En el Leasing Financiero, es una obligación de la empresa arrendataria el prestar el debido mantenimiento al equipo en cuestión, para su devolución. Generalmente, se cede las

garantías que se tienen por parte del fabricante al arrendatario.

Obligación de informar al arrendador: El arrendatario debe presentar un informe de los hechos que considere pertinentes, en referencia, al correcto funcionamiento y estado del bien.

Obligación de hacer buen uso del equipo: El arrendatario debe cumplir con los parámetros de uso del bien para que no cause malfuncionamiento al mismo.

2.3.2.2 Derechos del Usuario

Derecho a hacer uso del bien: La empresa dispondrá del bien, por el tiempo estipulado en el contrato, para usarlo en su operación y con el producto de dicho usufructo, pagar el arrendamiento.

Derecho a que se le mantenga la oferta de venta: La empresa dispondrá, al final del convenio, de la opción de compra que no variará con respecto a la estipulada al inicio del contrato.

Derecho a que se le entregue la documentación: La empresa de Leasing debe entregar la documentación para el uso del

bien y si, posteriormente, se efectiviza la opción de compra, deberá entregarle el título de propiedad.

Derecho a la elegir cualquiera de las tres opciones: Al final del contrato, el usuario podrá disponer de la opción de compra, renovación del contrato de Leasing o devolución del bien.¹¹⁷

Tabla N° 3 Derechos y obligaciones arrendatario

Derechos	Obligaciones
Usar el bien arrendado	Recibir el bien
Disponer de la opción de compra a un precio justo y convenido	Pagar las cuotas de arrendamiento
Entrega de la documentación necesaria	Asegurar el bien (financiero)
Poder elegir libremente como proceder al finalizar el convenio	Reconocer la propiedad del bien al arrendador
	Permitir inspecciones al arrendador
	Informar al arrendador cualquier anomalía
	Hacer buen uso del equipo
	Servicios de mantenimiento del bien (financiero)
	Pago de impuestos y gravámenes

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Investigación

2.3.3. Causas y motivos del fin de la operación de Leasing

La principal causa para la extinción del contrato de Leasing radica en la finalización del tiempo pactado, con sus respectivos pagos y la no renovación del mismo por parte del usuario.¹¹⁸

También se puede considerar el consenso de ambas partes para dar por finalizado el convenio como una condición aceptada para la

¹¹⁷Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit..p.115.

¹¹⁸Cfr., EL DERECHO (2010) **Contratación Mercantil y Bancaria** Madrid: El Derecho Editores p.821

extinción del contrato; esto también incluye la satisfacción que el convenio generó para las dos partes involucradas. Por otra parte, si se tratare de una persona natural, la muerte del usuario, puede ser considerada también como causal de terminación del convenio, si es que, de existir herederos, estos no desean asumir dicho compromiso.¹¹⁹

El autor Rodrigo Escobar detalla que si se logra determinar algún vicio por cualquiera de las partes en el cumplimiento de las cláusulas establecidas previamente, se puede dar por finiquitado de manera anticipada el contrato de Leasing. Así mismo, señala que el contrato en sí, es inexistente si es que no reúne los elementos esenciales de un contrato, esto es, voluntad, objeto jurídico y forma solemne.¹²⁰

En cuanto a las condiciones específicas de finalización del convenio de Leasing, el grupo *El Derecho* señala las tres alternativas con las que se cuentan al momento de finalizar el convenio de Leasing, a saber, la devolución del bien en perfectas condiciones, la renovación del convenio y la compra definitiva del bien a un valor inferior al de mercado, prefijado en el contrato.¹²¹

Es importante señalar, que las dos partes deben respetar el plazo de arrendamiento. Si el usuario, antes de la conclusión del tiempo de

¹¹⁹ Cfr., Ibídem p.822

¹²⁰ Cfr., R ESCOBAR (1983) Op. Cit., p.89

¹²¹ Cfr., EL DERECHO (2010) Op. Cit., p.821

contrato, no manifiesta su deseo de extender el contrato o comprar el bien, se produce la terminación del contrato de Leasing sin necesidad de manifestación judicial. A consecuencia de esto, el usuario está en la obligación de restituir el bien al arrendador, en buen estado.¹²²

¹²²Cfr., R ESCOBAR (1983) Op. Cit., p.89

3. ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA DEL LEASING EN EL ECUADOR

3.1. Industria del Leasing en el Ecuador

El Leasing en el Ecuador se inició en la década de los 70's con la normativa anteriormente analizada. Es un producto financiero que se otorga a clientes, netamente, jurídicos y está enfocado en gran medida a las PYMES, las cuales presentan una necesidad de capital de trabajo y una necesidad de mejorar sus flujos de efectivo a través de un financiamiento al 100%. Generalmente este producto es manejado por empresas del sector de leasing y entidades del sistema financiero.

Entre las entidades dedicadas a la comercialización de esta actividad se encuentra el Banco de Guayaquil. Esta entidad maneja este producto a través de sus oficiales PYMES que se encuentran en cada una de las agencias del Banco.

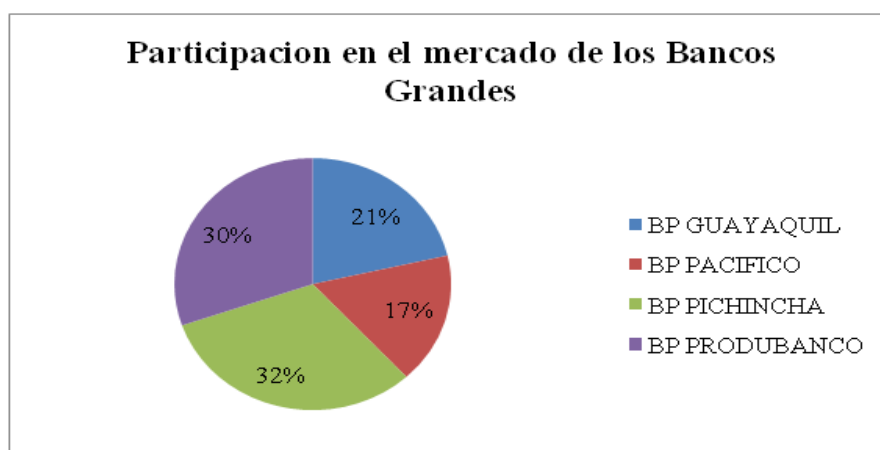
Según la entrevista realizada al Ing. Javier Gordillo, subgerente comercial del Banco de Guayaquil, el servicio de financiamiento tuvo su mayor apogeo en la década de los 90's, sobre todo, por la posibilidad de “inflar” el gasto mediante el uso, permitido en la época, de la depreciación acelerada del bien. Esto generaba un aumento considerable en el gasto, constituyendo un escudo fiscal importante para reducir el pago de impuestos.

En la actualidad, el Ing. Javier Gordillo manifiesta que la demanda de financiación, a través del Leasing Mercantil, se ha reducido considerable. En los años noventa, el financiamiento era otorgado alrededor de una vez por día; hoy por hoy, y al perder el atractivo del escudo fiscal que implicaba, la figura se solicita de seis a ocho veces por mes.

Sin contar con estudios estadísticos importantes, el Ing. Javier Gordillo concuerda que la mayor participación de mercado, en el ofrecimiento de Arrendamiento Financiero, la entidad que mayor participación en el mercado tiene es el Banco Pichincha por la cantidad de transacciones que maneja.

Como parte de la investigación realizada, a continuación se presentan algunos cuadros explicativos referentes a la información bancaria del Arrendamiento Financiero por parte de las entidades financieras. Estos datos fueron obtenidos de la Superintendencia de Bancos de los reportes mensuales que presentan las instituciones financieras de enero a septiembre del presente año, estos datos vienen, concretamente, de la cuenta de ingresos por concepto de arrendamientos financieros:

Gráfico 3.1 Participación en el mercado de Bancos Grandes



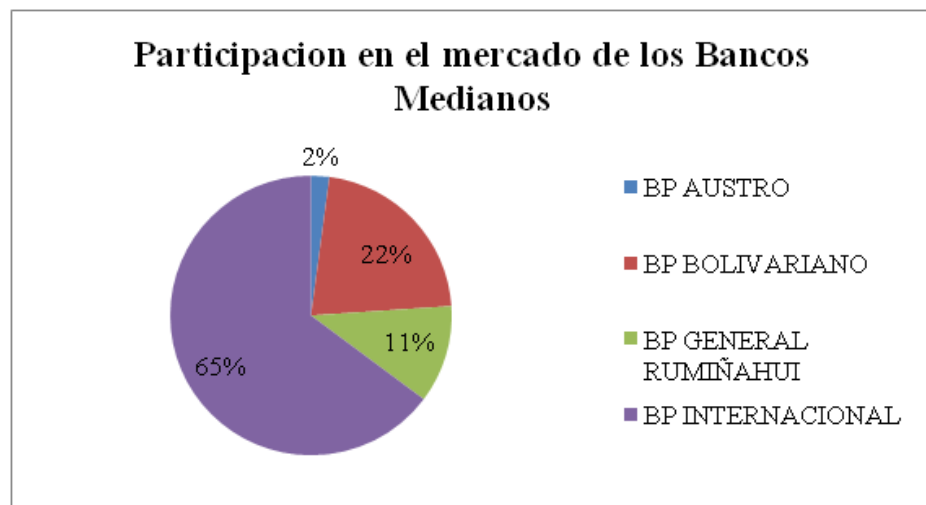
En este gráfico se puede apreciar la distribución del mercado según los bancos más grandes calificados por la Superintendencia de Bancos

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Bancos

Como se pudo apreciar en la gráfica, y corroborando, lo recabado en la entrevista, el Banco del Pichincha es quien mayor participación tiene del mercado en el año 2011, seguido por el Banco PRODUBANCO y el Banco de Guayaquil.

Gráfico 3.2 Participación en el mercado de Bancos Medianos



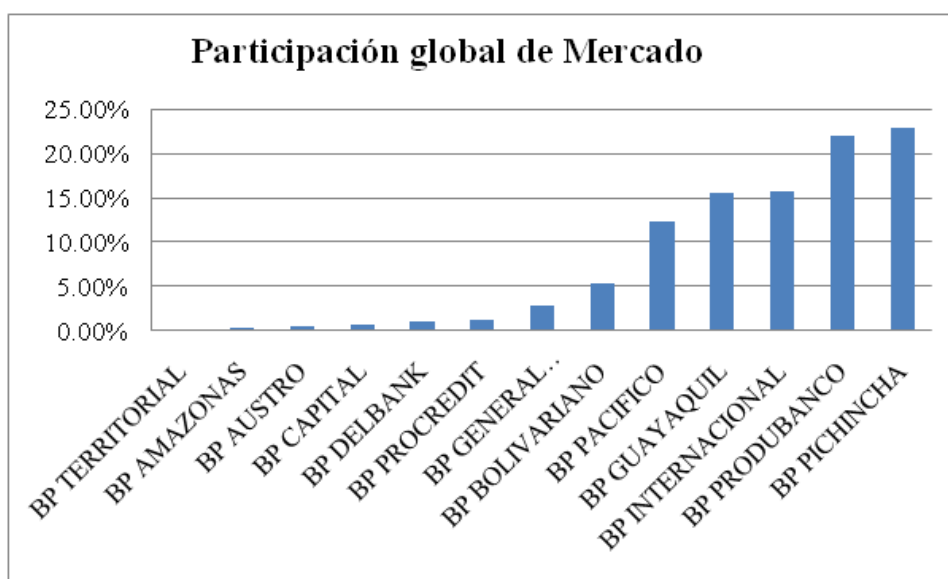
En este gráfico se puede apreciar la distribución del mercado según los bancos medianos calificados por la Superintendencia de Bancos

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Bancos

En esta gráfica se puede apreciar que el Banco Internacional tiene una cuota muy interesante de mercado en el año 2011 en cuanto a bancos medianos se refiere. La participación del Banco Internacional es alta pues es una entidad enfocada al sector corporativo y de PYMES, es por ello que utiliza puesto que este producto es ideal para el nicho de mercado al que se enfoca.

Gráfico 3.3 Participación total del mercado



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Bancos

Finalmente, en esta tabla se puede apreciar a todas las entidades financieras que han realizado arrendamientos financieros en lo que va del año. El Banco Pichincha es la entidad que otorga la mayor cantidad de arrendamientos financieros.

2.4.1 Realidad del Leasing en Instituciones del Sistema Financiero

El Leasing, al ser un producto que lleva inmerso un riesgo en cada operación, se sujeta a un análisis por parte de la entidad crediticia para determinar la capacidad de pago real de la empresa solicitante. De acuerdo a la entrevista realizada al Sr. Mario Jiménez, representante del banco de Guayaquil, este análisis se lo realiza a través de la revisión de herramientas como el flujo de caja empresarial para determinar cuan líquida es la empresa para la

cobertura de sus operaciones, también se realiza estudios de los contratos de expansión que la empresa realizará, se analiza a los futuros clientes con los que mantendrá mencionados contratos. Este análisis tiene el objetivo de determinar la solvencia en el mercado del solicitante, pues se necesita conocer cómo la empresa responderá al crédito. Asimismo se analiza la viabilidad del proyecto a largo plazo y se establece cuan específica es la maquinaria solicitada para que, en caso de devolución del bien, el equipo sea de fácil colocación en un futuro o en caso de que exista un juicio de coactiva.¹²³

Por otra parte, se puede mencionar que en una operación de Leasing se financia la totalidad del bien incluido el IVA. El ingeniero Mario Jiménez señala que es importante que la entidad acreedora de esta operación financiera, sea puntual en sus cuotas de arrendamiento pues si se atrasan el pago de las cuotas el valor residual comenzará a crecer geométricamente y es en este caso donde el leasing se vuelve una operación costosa. El crecimiento en el valor residual final cancelado por el arrendatario se da pues en una operación de leasing las entidades financieras no establecen un interés por mora.

Con respecto a las tasas de interés implícitas en la operación, las entidades bancarias se manejan a través de tasas reajustables cada noventa días este reajuste se lo realiza a través de la tasa pasiva más

¹²³ Entrevista Sr. Mario Jiménez, Banco de Guayaquil

algunos puntos porcentuales que dependen del monto y de la operación de arrendamiento específica otorgada a cada cliente. Este reajuste puede resultar beneficioso para la empresa arrendataria pues la tasa pasiva ha tenido una tendencia a la baja a lo largo del tiempo. Las tasas de interés dependerán del monto de la operación mientras más alto el monto menor es la tasa.

La operación de arrendamiento en una entidad financiera inicia con la necesidad de la empresa de adquirir un nuevo bien posterior a esto, la empresa interesada en la operación presenta el proyecto al banco con el fin de justificar la compra de dicho bien. El banco requiere documentos como la solicitud de crédito, la información financiera auditada de acuerdo al volumen de las operaciones empresariales, las copias de los nombramientos de los representantes legales de la entidad, la cédula, la papeleta de votación y una carta de servicio básico para determinar donde funciona la empresa. Con toda esta documentación el pedido crediticio ingresa a un análisis de comité de crédito y en ocho días el banco manifiesta la contestación al cliente. Posterior a la aceptación de la operación, por parte de la entidad bancaria, el futuro arrendatario realiza la instrumentación del crédito con la firma de contratos y pagarés, en esta etapa se realiza la prenda industrial del bien con el departamento legal del banco. Para este proceso la entidad financiera solicitará un certificado otorgado por el registro mercantil donde se indique que el bien no se

encuentra gravado pues este activo se quedará como prenda industrial a lo largo del plazo del arrendamiento.

En el caso de que el arrendatario del bien no ejerza la opción de compra el banco colocará dicho bien en el mercado de acuerdo a sus características. Sin embargo, el representante del Banco de Guayaquil, indicó que este escenario era poco probable pues en las operaciones que él ha realizado, no se han presentado casos de devoluciones por parte del arrendatario, pues se trata de un bien ya pagado a lo largo del arrendamiento.

Generalmente en las operaciones de Leasing no se solicita garantías adicionales pues el bien, en sí, garantiza la operación. Sin embargo, esto dependerá de que tan especializado sea el bien a arrendarse, por ejemplo en el área petrolera donde los bienes son más especializados el arrendador incurre en un riesgo mayor. En este caso, adicional a la prenda industrial solicitada, la entidad bancaria suele solicitar una garantía real de alguno de los socios. En el caso del no pago por parte del arrendatario, la entidad financiera comenzará a tomar acciones de coactiva y ejecución de garantías a partir de la segunda letra vencida.

Al ser el activo la prenda industrial del banco se realizan revisiones periódicas del mismo, con la finalidad de revisar en qué condiciones la empresa arrendataria mantiene el bien. Estas revisiones se las

realizan dependiendo de la naturaleza del bien y están a cargo de peritos especializados neutrales seleccionados por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Con respecto a la realización de provisiones, en el caso de arrendamientos se las realizan una sola vez al inicio de la operación. Esta provisión se realiza pues es una operación que conlleva un riesgo inmerso y la Superintendencia de Bancos exige que se provisione todas las operaciones bancarias a excepción de operaciones contingentes.

3.1.1. Barreras de entrada

Según el Ing. Mauricio Garcés, intendente de instituciones del sistema financiero de la Superintendencia de Bancos, la principal barrera de entrada es la alta inversión requerida para poder conformar una entidad de Leasing que, como ya se explicó anteriormente, requiere de un capital mínimo de USD \$1'314,470.00. Esto, sin duda, es un gran impedimento para poder empezar con una entidad financiera ya que la inversión inicial es, realmente, considerable.

Otra importante barrera de entrada es el descenso que ha experimentado la demanda de este mecanismo de financiación, esto

hace que la entrada al mercado sea menos atractiva para nuevas entidades.

3.1.2. Barreras de salida

En lo referente a las barreras de salida, ambos especialistas entrevistados concuerdan que los bienes estándar son más factibles de ser vendidos mientras que los bienes muy especializados devueltos son muy complicados de liquidar. Por eso, y según el tipo de Leasing al que se dedique la empresa, la venta de bienes puede ser un aspecto a considerar como una barrera importante de salida. Otra barrera a considerar es la emisión de contratos a largo plazo con clientes, ya que suelen representar una barrera importante a la hora de intentar liquidar una entidad de servicios financieros.

3.1.3. Tipos de bienes más solicitados en arrendamiento mercantil

Según lo recabado en las entrevistas realizadas la mayor cantidad de bienes arrendados son flotas de automóviles. En un segundo lugar se encuentran maquinarias industriales y en tercer lugar se ubican las computadoras u equipos informáticos.

3.1.4. Empresas que utilizan Leasing

La mayor parte de clientes son empresas comercializadores que necesitan de flotas de vehículos para movilizar mercadería y vendedores, entre estas se puede destacar a Nestlé o DANEC, como clientes del Banco de Guayaquil. Adicionalmente, este mecanismo de financiación es también usado por empresas nuevas o con pocos años debido, principalmente, a que no se requiere de una alta inversión inicial para el usufructo del activo.

Otro sector representativo que ocupa este servicio financiero es el de la manufactura y de producción industrial. Según el Intendente de instituciones financieras, las ciudades que más ocupan este servicio son Guayaquil, Quito y Manta, por ser polos industriales del Ecuador.

3.2. Empresas del Sector que ofrecen el servicio de Leasing Operativo

3.2.1. FINANSAUTO

FINANSAUTO fue constituida en el año 2004, tanto en Quito como en Guayaquil ofreciendo servicios de renta y leasing operativo de vehículos. Adquiriendo, para dicho propósito, la licencia de “*HERTZ Corporation*”. Vale la pena mencionar que HERTZ, es una de las mayores compañías de alquiler de automóviles en el mundo, con más

de 80 años de servicio y operaciones en América, Europa y Australia y franquicias en África, Asia y Oriente medio.¹²⁴

La empresa cuenta con una gran variedad de vehículos que pueden satisfacer cualquier tipo de necesidad. Sus principales nichos de mercado son los clientes corporativos y turistas.

Esta compañía se rige por las normativas instruidas por la Superintendencia de Compañías y actualmente cuenta con una muy interesante participación en el mercado.

3.2.2. INTROVE

INTROVE Cía. Ltda., es una empresa ecuatoriana dedicada al arrendamiento operativo de computadores y de equipos informáticos en general. Al ser una empresa dedicada al Leasing operativo, el régimen o las normativas que rigen a la entidad son las dictaminadas por la Superintendencia de Compañías.

Por motivos de confidencialidad se evitó hablar de cifras, pero el representante de la compañía aseguró que en el Arrendamiento Operativo se puede hablar de una demanda estacionaria. Esto quiere decir que los bienes son arrendados por temporadas en determinados momentos del año. La empresa, por lo general, no realiza contratos

¹²⁴ Cfr., A., TOBAR – D., TORRES (2008) **Diseño y propuesta de un manual de procedimientos administrativos para el fortalecimiento de FINANSAUTO S.A** Quito: ESPE p.201

mayores a 1 año e inclusive se llegan a realizar contratos apenas por semanas. Esto debido a que la demanda suele intensificarse de marzo a septiembre y por periodos cortos.

Al dedicarse al arrendamiento operativo, no existe una certeza razonable de que el arrendatario compre el bien al finalizar el plazo convenido, por tanto, los equipos informáticos son periódicamente puestos en arriendo, pero con mejoras de acuerdo a las nuevas exigencias del mercado.

Entre las principales ventajas que el representante de la Compañía destaca para el arrendatario, se encuentra la liquidez con la que se cuenta al no desembolsar sumas altas de capital inicial para la adquisición del equipo o que el usuario se despreocupa del mantenimiento del bien y de la negociación con el proveedor. Y, como principal desventaja, se mencionó el no poder realizar cambios en el equipo, pero, aclaró que las actualizaciones pueden efectuarse realizando un anexo explicativo en el contrato.

3.3. Empresas del Sector que ofrecen el servicio de Leasing Financiero

3.3.1. Banco de Guayaquil

Como se manifestó anteriormente con la realización de la entrevista al Ing. Javier Gordillo, subgerente comercial del Banco de

Guayaquil, esta entidad financiera sí ofrece el servicio de financiación a través del Leasing desde los años 90 hasta la presente fecha. La demanda se ha disminuido ostensiblemente en estos últimos a raíz del control del gasto de depreciación que era una importante ventaja para disminuir la utilidad del ejercicio al depreciar el bien aceleradamente.

En lo concerniente a la calificación de riesgo de la cartera de Leasing; el subgerente manifestó que es la misma cartera de evaluación que se otorga al crédito comercial.

En lo referente a la forma en la que el banco evalúa la vida útil y depreciaciones de sus activos dados en Leasing, el ingeniero explicó, sin especificar, que se rigen a través de las normativas contables establecidas en la entidad.

Finalmente, y si bien ya se ha establecido en contrato de Leasing el valor de la opción de compra, el Ing. Javier Gordillo indicó que se realiza un contrato adicional por la compra-venta del bien.

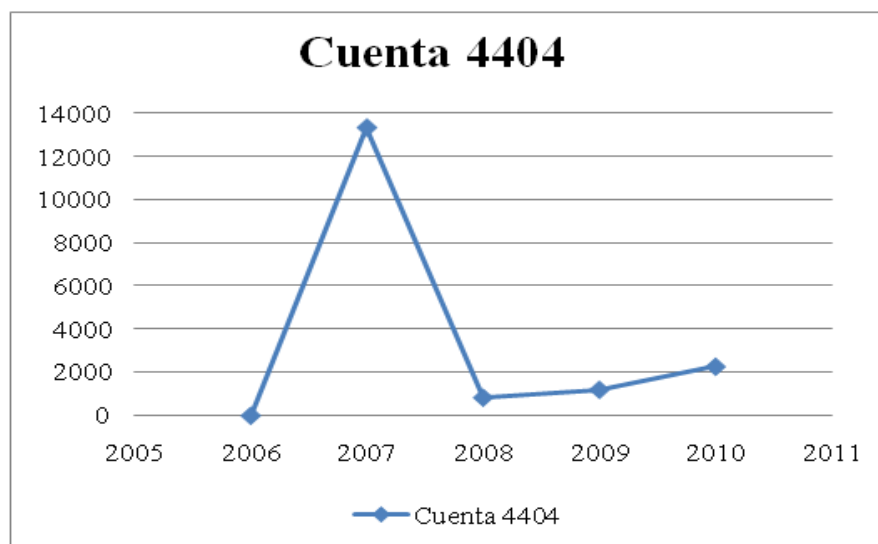
3.3.2. LEASINGCORP

LEASINGCORP., es una empresa ecuatoriana, guayaquileña, creada en 1992. Esta institución inició sus operaciones con un capital social de 1'000,000.00 de sucres. En 1994 abre una sucursal en la ciudad

de Ambato por ser considerada un polo de desarrollo industrial importante para el país. Además de realzar operaciones de leasing, esta entidad cuenta con la aprobación de la Superintendencia de Bancos y Seguros para captar recursos públicos y otorgar créditos. Desde esa fecha hasta la actualidad la empresa opera en el mercado nacional ofreciendo este mecanismo de financiamiento.

A continuación se presenta una tabla con la información sobre la operación de esta prestigiosa institución financiera en los últimos años para poder establecer su evolución y saber la forma en la que el mercado ha demandado el Leasing.

Gráfica 3.4 Utilidad neta por tipo de producto



En el gráfico se presenta la cuenta de bienes realizable, adjudicados por pago y de arrendamiento mercantil de los años 2006 al 2011

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Superintendencia de Bancos

Como se pudo apreciar en el gráfico la demanda de este tipo de financiamiento ha sufrido serias variaciones a través de los años. Sin embargo se puede apreciar que la tendencia, a partir del 2008, es positiva aunque no con niveles de operación considerables.

3.4. Análisis Tributario del Leasing

3.4.1. Impuesto al Valor Agregado

Sofía Regueros, en su obra *“Aspectos tributarios del contrato de seguros”*, señala que el Impuesto al Valor Agregado es un impuesto indirecto que busca gravar al valor agregado del bien en las etapas de producción o distribución de dicho bien o de los servicios en los que aplique. La autora señala, además, que las empresas que retengan el porcentaje establecido por ley de bienes y servicios deberán pagar a la entidad recaudadora de impuestos la diferencia entre el IVA en compras con el IVA en ventas.¹²⁵

Según el autor Javier Bustos, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), fue adoptado en el Ecuador en el año 1970. Tras la creación del Servicio de Rentas Internas en el año 1997, el campo de cobertura de aplicación del tributo se amplió a varios servicios, incluyendo el

¹²⁵ Cfr. S., REGUEROS 2008 **Aspectos tributarios del contrato de seguros** Bogotá: Editorial Universidad del Rosario p.169

arrendamiento y la transferencia de varios bienes no gravados anteriormente.¹²⁶

El mismo autor señala que el IVA es un impuesto que puede ser utilizado como crédito al impuesto pagado por los bienes o servicios adquiridos y así descontarlos del impuesto cobrado.¹²⁷

El IVA, es un impuesto que grava al valor de la transferencia de dominio de un bien, al valor de los servicios prestados, o la importación de bienes muebles de naturaleza corporal en todas las etapas comerciales. El artículo N. 53 de la Ley del Régimen Tributario Interno establece que los bienes dados en arrendamiento serán objeto de este impuesto. A continuación se presenta el artículo donde se establece esta premisa:

*“La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades”*¹²⁸

Por tanto, el hecho generado del impuesto es cuando se celebra el contrato de transferencia de bienes o de la prestación de servicios por lo que, de manera obligatoria, se debe emitir factura o nota de venta, tal como lo estipula el artículo 61 de la LRTI. En el caso del arrendamiento, este impuesto se generará al terminar cada periodo de

¹²⁶ Cfr. J., BUSTOS 2007 **El Impuesto al Valor Agregado y el régimen de facturación en el Impuesto a la Renta** Quito: Editorial Jurídica Cevallos p.25

¹²⁷ Cfr. Ibidem p.26

¹²⁸ Ley de Régimen Tributario interno (2007) **R. O. N. 223** Art. 53

alquiler sobre el total de cada cuota o canon de arrendamiento y en el caso de un arrendamiento financiero este impuesto será cargado de igual manera a la opción de compra donde se realiza la transferencia final del bien otorgado en arrendamiento.

El sujeto activo es el estado ecuatoriano; esta cualidad le otorga la capacidad de administrar el IVA, a través, de su organismo de control, el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Por otra parte, enfocando el tema en las empresas de Leasing, los sujetos pasivos son todas las empresas públicas o privadas, consideradas por el SRI como contribuyentes especiales, debido a las adquisiciones de bienes y servicios que realizan a sus proveedores generando un IVA gravado, de acuerdo a LRTI. Esto significa que, estas empresas retendrán, de acuerdo a lo estipulado por el SRI, un porcentaje del IVA generado, emitiendo el respectivo comprobante de retención. El IVA retenido deberá ser declarado y pagado mensualmente a la cuenta bancaria del SRI, siendo esta entidad el organismo encargado de la regulación y control del Impuesto al Valor Agregado. Las empresas a quienes se les entregó el comprobante de retención utilizarán dicho documento como parte del crédito tributario en sus declaraciones mensuales. Los agentes de retención de este tributo, estarán sujetos a las sanciones y obligaciones propias del impuesto. El porcentaje que se deberá

agregar al valor cobrado será del 12%, en los bienes o servicios que graven IVA.

Entre los sujetos pasivos que podrán hacer uso del crédito tributario, se encuentran las empresas de Leasing ya que son parte de las empresas que gravan servicios con tarifa del 12 por ciento. En el caso de que se apliquen al mismo tiempo servicios gravados con tarifa 0 y en la contabilidad de dichas empresas se puede reflejar la diferencia, se podrá hacer uso de la totalidad del IVA pagado para la determinación del impuesto a pagar. Como regla general se estipula en la LRTI que:

“Se tendrá derecho a crédito tributario por el IVA pagado en la utilización de bienes y servicios gravados con este impuesto, siempre que tales bienes y servicios se destinen a la producción y comercialización de otros bienes y servicios gravados.”¹²⁹

La declaración del impuesto de las operaciones realizadas mensualmente, será realizada el mes siguiente de haberse efectuado; en los casos donde los servicios o bienes implicados en el giro operacional del negocio graven tarifa 0, las empresas presentarán una declaración semestral de dichas transferencias.

Los sujetos pasivos del IVA, obligados a presentar la declaración, generarán la respectiva liquidación del impuesto sobre el valor total de las operaciones gravadas, deduciendo el valor del crédito

¹²⁹Ley de Régimen Tributario interno (2007) R. O. N. 223 Art. 55

tributario. La diferencia de presentar un valor en contra será el rubro a ser pagado; caso contrario, al presentarse un valor a favor este se utilizará como crédito tributario para la declaración del mes siguiente. Se debe señalar que estos valores estarán supeditados a las retenciones y créditos tributarios de periodos anteriores que el sujeto pasivo haya declarado. Si se lograra determinar que, debido a ciertas circunstancias, el crédito tributario resultante no podrá ser compensado con el IVA causado dentro de los siguientes seis meses de haberse generado, el sujeto pasivo podrá reclamar estos valores al Director Regional del SRI, para su devolución o compensación, sin que estos montos generen algún tipo de interés.

El Leasing Operativo, tendrá una ventaja tributaria por ser beneficiario del Crédito Tributario la cual permite reducir impuestos por pagar o a la vez tener devoluciones de este impuesto en el futuro. Es importante indicar que, para que los arrendatarios realicen la aplicación del crédito tributario mencionado, deben producir bienes o servicios gravados con tarifa 12% o tener una producción mixta (bienes/servicios con tarifa 12% y bienes/servicios con tarifa 0%).

A continuación se presenta un ejemplo donde se muestra el beneficio del crédito tributario:

La compañía Industrial Química dedicada a la elaboración de productos químicos decide arrendar computadoras para su desarrollo

administrativo y por este concepto cancela cuotas por un valor de \$220 mensuales. El valor mensual de las ventas es de \$ 5123. Adicionalmente tiene una inversión de materia prima por un valor de \$3500 de implementos que gravan tarifa 12%. A continuación se presenta el valor de IVA por pagar:

Tabla N° 4 IVA por pagar Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

Empresa Industrial Química.		
IVA POR PAGAR		
VENTAS	Valor	IVA
Ventas	\$ 5.123,00	\$ 614,76
Total		\$ 614,76
COMPRAS	Valor	IVA
Materia Prima	\$ 3.500,00	\$ 420,00
Arrendamiento	\$ 220,00	\$ 26,40
Total		\$ 446,40
IVA POR PAGAR		\$ 168,36

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en el ejemplo anterior para determinar el valor del IVA por pagar se toma en cuenta el total de IVA en ventas y se lo resta del total de IVA en compras el excedente es el valor de impuesto que la empresa tendrá que asumir.

En el caso de que la empresa arrendataria produzca y comercialice tanto bienes con IVA cero como con IVA 12% la determinación del crédito tributario se realizará en base a la proporcionalidad de productos que graven tarifa 12% como se presenta a continuación:

Tabla N° 5 IVA en ventas vs IVA en compras Empresa Industrial Química GF

Empresa Industrial Química. IVA POR PAGAR		
VENTAS	Valor	IVA
Ventas gravadas IVA 12%	\$ 5.123,00	\$ 614,76
Ventas gravadas IVA 0%	\$ 965	
Total de las Ventas	\$ 6.088	
Índice de proporcionalidad	0,84	
COMPRAS	Valor	IVA
Materia Prima	\$ 3.500,00	\$ 420,00
Arrendamiento	\$ 220,00	\$ 26,40
Total		\$ 446,40
Aplicación Índice De proporcionalidad		\$ 375,64
IVA POR PAGAR		\$ 239,12

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede apreciar en el recuadro anterior, las empresas que comercializan bienes gravados con los dos tipos de tarifas (12% y 0%) deben calcular un índice de proporcionalidad el cual se lo determina dividiendo el total de las ventas gravadas con un 12% para las ventas totales que registra la empresa, en este caso el índice de proporcionalidad es por un valor del 0.84. En base a esta proporcionalidad se podrá descontar el IVA en compras que en este caso sería un valor del \$374.64 (446.40 IVA en compras multiplicado el índice de proporcionalidad) contra lo efectuado por IVA en Ventas \$614.76, lo que da lugar a un IVA por pagar por un valor de \$239.12. En este caso las empresas que tendrían mayores beneficios es la que gravan sus bienes con tarifa 12% pues presentarán una mayor proporcionalidad en la rebaja de IVA por pagar. Las empresas que solo comercializan bienes gravados con tarifa 0% suelen aumentar el valor del IVA en compras al costo de

ventas lo que ocasiona que este valor sea transferido al consumidor final produciendo un encarecimiento del bien comercializado.

3.4.2. Impuesto a la renta

El impuesto a la renta es un tributo que grava directamente a los ingresos y utilidades de las personas naturales y jurídicas. Según la LRTI, se deben considerar la renta o ingresos a:

- Ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos de forma gratuita u onerosa derivados del trabajo, del capital o de ambas que incluyen al dinero, especies o servicios.
- Ingresos obtenidos en el exterior por personas naturales domiciliadas en el país o por sociedades nacionales (personas jurídicas, sociedades de hecho, fideicomisos mercantiles, entre otras).

Tal como sucede con el Impuesto al Valor Agregado, los sujetos pasivos son los contribuyentes y el sujeto activo es el estado ecuatoriano a través de su organismo de control, el Servicio de Rentas Internas. Los sujetos pasivos deberán llevar la contabilidad de los movimientos que hayan efectuado en el periodo y declararán los resultados arrojados en estos registros. El ejercicio impositivo comenzará el primero de enero del año en curso y finalizará el último día de diciembre del mismo año. Para poder efectuar la

declaración de ingresos se deberán deducir los gastos del periodo, esto para determinar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos. En lo referente al arrendamiento mercantil, en la LRTI se destaca que, según lo estipulado en el artículo 14 numeral 5, las compañías de Leasing no podrán deducir la depreciación de los bienes dados en arrendamiento mercantil con opción de compra. Por otra parte, en la sección III referente a la corrección monetaria de los estados financieros, el artículo 40 numeral 3 señala que para el arrendador que, si obtuviese algún bien haciendo uso de la opción de compra, el valor que será re-expresado monetariamente será el precio que se pagó al arrendatario. Cabe señalar que esta sección de la LRTI, establece que se pueden revaluar los valores en libros de activos y pasivos no monetarios así como del patrimonio de la empresa, debido a cambios en los valores de mercado afectados por la inflación. El porcentaje de variación para la revalorización de los activos será fijado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador. Estos cambios deberán reflejarse en los estados financieros del contribuyente.

Por otra parte, el servicio de arrendamiento mercantil está sujeto a la retención en la fuente por un porcentaje del 1%, este valor deberá ser retenido sobre el valor de las cuotas ya sean anuales o vencidas y sobre el valor de la opción de compra en el caso de un Leasing Financiero. De acuerdo a lo estipulado en la Ley de Régimen Tributario Interno, esta retención deberá ser emitida por la empresa a

través de un comprobante de retención con un plazo máximo de cinco días a partir de la emisión y envío de la factura por concepto de pago de arrendamiento para de esta manera proceder a entregar este valor al SRI.

Para ejemplificar de mejor manera la contabilización de esta retención se presenta el ejemplo detallado a continuación:

La empresa Industrial Química realiza el arrendamiento operativo de computadoras, el valor de la cuota de arrendamiento es de \$220.

Tabla N° 6 Registro Arrendamiento Operativo computadores Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 -		
	Gasto Arrendamientos	\$ 220	
	Iva en compras	\$ 26	
	Retención en la fuente		\$ 2
	Bancos		\$ 244
	Asiento de provisión de pago de		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar el valor de la retención en la fuente es del 1% y está calculada sobre el valor del gasto de arrendamiento es decir la cuota del bien, el precio menos el IVA. El agente de retención deberá depositar el valor retenido en una cuenta autorizada por el SRI para la recolección de estos tributos.

De igual manera se presentará un ejemplo contable en el caso de que el arrendatario decida realizar una operación de Leasing Financiero:

La empresa Industrial Química realiza un contrato de Leasing Financiero para una maquinaria. El valor de las cuotas por concepto de arrendamiento será de \$2,052.98 mensuales. A continuación se presenta este registro contable:

Tabla N° 7 Registro Cuota Arrendamiento Financiero Maquinaria Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 2 -		
	Cuenta Leasing Financiero Pagado	\$ 1.468,09	
	Interes pagado	\$ 584,90	
	Iva Pagado	\$ 246,36	
	Retención en la Fuente por pagar 1%		\$ 21
	Caja-Bancos		\$ 2.279
	Registro de la Retención en la fuente		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

En este caso la empresa arrendataria deberá canelar \$21.00 por concepto de retención en la fuente.

Al igual que en las cuotas del arrendamiento, la retención en la fuente es calculada sobre la opción de compra del arrendamiento de la siguiente manera:

Tabla N° 8 Registro Opción de compra Arrendamiento Financiero Maquinaria

Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2011	- 1 - Cuentas por pagar Leasing Financiero Iva en ventas Bancos Retención en la fuente 1% Reconocimiento inicial del Arrendamiento Financiero	\$ 2,259.85 \$ 271.18	\$ 2,508.43 \$ 22.60

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 9 Registro maquinaria Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Diciembre del 2014			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/12/2014	- 1 - Activo Fijo Maquinaria Cuentas por pagar leasing opcion de compra Registro de la opción	\$ 2,259.85	\$ 2,259.85

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

En el primer asiento contable se aprecia el registro de la retención en la fuente en la transacción de arrendamiento. Mientras que en el segundo asiento se registra el bien adquirido a través de esta opción que proporciona el leasing Financiero.

Por otra parte es importante indicar que en el artículo 22 de la Ley de Régimen Tributario interno estipula que las instituciones que realicen servicios de Leasing Financiero no podrán deducir el gasto de depreciación del activo entregado en arrendamiento como un importe de disminución del impuesto a la renta.

3.4.3. Otras Disposiciones Tributarias

Adicionalmente a las disposiciones analizadas anteriormente, existen otras leyes tributarias vigentes que regulan las operaciones de arrendamiento mercantil a continuación se especifica algunas:

Con respecto a los pagos realizados en el exterior. El artículo N. 13 dice lo siguiente:

“Son deducibles los gastos efectuados en el exterior que sean necesarios y se destinen a la obtención de rentas, siempre y cuando se haya efectuado la retención en la fuente, si lo pagado constituye para el beneficiario un ingreso gravable en el Ecuador. Los pagos por concepto de arrendamiento mercantil internacional de bienes de capital, siempre y cuando correspondan a bienes adquiridos a precios de mercado y su financiamiento no contemplen tasas superiores a la tasa LIBOR vigente a la fecha del registro del crédito o su novación. Si el arrendatario no opta por la compra del bien y procede a reexportarlo, deberá pagar el impuesto a la renta como remesa al exterior calculado sobre el valor depreciado del bien reexportado”¹³⁰

Como se puede determinar en esta artículo los arrendamientos que se contraten en el exterior serán deducibles de impuesto a la renta siempre y cuando se haya efectuado el cobro de la retención en la fuente, adicionalmente hay que tomar en cuenta que si no se ejerce la opción de compra el arrendatario tendrá que cancelar el valor del impuesto a la renta por el bien devuelto al exterior.

El artículo No. 10 de LRTI, señala en el literal 2, que para efectos de deducciones para la determinación de la base imponible, no serán

¹³⁰Ley de Régimen Tributario interno (2007) R. O. N. 223 Art. 13

deducibles las cuotas de arrendamiento de bienes cuando la transacción haya sido realizada con bienes de propiedad del mismo sujeto o de relacionados con él (hasta cuarto grado de consanguinidad) A su vez, no serán deducibles las cuotas que sean disimiles entre sí.

Por otra parte, se debe considerar que de acuerdo al Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno los gastos de interés que se hacen efectivos en el arrendamiento serán deducibles del impuesto a la renta, siempre y cuando no superen la tasa activa máxima estipulada por el Banco Central a la fecha de la firma del contrato. En el caso de que la tasa pactada sea mayor el valor del gasto de interés del contrato será un gasto no deducible del impuesto a la renta.¹³¹

3.5. Tabla comparativa con países que practican el Leasing

A continuación se presenta una tabla comparativa de países como España, Colombia, Chile y Argentina a los que se les compara con Ecuador. En la tabla se presentan comparaciones en su historia, desarrollo en el tiempo, modalidades que se practican, algunos beneficios tributarios y distintas ventajas que presenta la figura en sus respectivos países. Esto tiene como finalidad establecer comparaciones que permitan conocer la situación del

¹³¹ Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno. (2007) Art. 28.

leasing en el Ecuador con relación a países que practican esta modalidad con mayor frecuencia.

Tabla N° 10 Comparativo entre países

CUADRO COMPARATIVO LEASING EN EL MUNDO					
	Ecuador	Colombia	España	Argentina	Chile
Historia	El leasing se inició en el gobierno de Alfredo Poveda en el año de 1978 mediante el decreto supremo No. 3121. Anteriormente, el leasing era un contrato típico de arrendamiento. En 1979 surge la primera empresa de Leasing en el Ecuador	Tiene su inicio en la época de los años 70 como una actividad comercial no vigilada. El 6 de Agosto del año 1981 se legaliza la figura como una actividad comercial financiera con el Decreto N. 2059. En el año de 1990 se decreta a la Superintendencia Bancaria como entidad reguladora de esta actividad.	La introducción del Leasing en España se efectuó con una demora por la recesión económica que tuvo esta nación en el año de 1960. Es por ello que se considera el año de 1965 como el nacimiento de esta figura en este país, con la creación de las primeras Sociedades Alquiler y Alquilerisa. En 1969 el arrendamiento mercantil representaba el 70% de la inversión total en bienes de Equipo.	La carta Orgánica del Banco Nacional de Fomento introduce el Leasing "primitivo" (debido a sus elementos) en la Argentina. Posteriormente, en el año 1969 se introducen reformas importantes al sector financiero, entre las cuales se incluye al Arrendamiento Mercantil	El leasing empieza a ser usado con la formación de la empresa denominada Leasing Andina, con iniciativa del Banco Viscaya y el Banco de Chile en 1977.
Desarrollo del Leasing	El Leasing tiene su época de auge en la década de los años 80's y son las filiales de los bancos quienes ofrecen este servicio al público. En la década de los 90's la actividad empieza a decaer debido en gran medida a la crisis financiera que atronara el País. Actualmente, y debido a las reformas tributarias, el leasing ha perdido terreno en el campo de los mecanismos de financiamiento.	El leasing es una fuente de financiamiento que ha tenido un desarrollo importante a lo largo de los años a partir del decreto de la ley 35 de 1993. Este mecanismo ayuda a las empresas a tener varias ventajas tributarias que ayuden a la productividad empresarial. Dentro de la estructura de financiamiento empresarial el leasing tiene un 4,3% de participación del total de los mecanismos de financiamiento. En los años 2005-2008 ha tenido un impulso importante esta actividad por el auge en inversión privada.	El Arrendamiento mercantil ha presentado un escaso éxito a inicios de su implementación en España. Sin embargo en el año de 1985 tuvo un fuerte crecimiento y se convirtió en una de las formas más utilizadas de financiamiento. A partir del año 1991 se produjo un importante decrecimiento pues se quitó una deducción fiscal sobre inversiones y se dio una crisis económica que afectó al sector de Leasing. Actualmente ha presentado un decrecimiento en la Economía de España. En el año 2007 por ejemplo la inversión Financiera por concepto del Leasing representó un 2,05% del total de las fuentes de financiamiento disponibles. Uno de los procesos más relevantes en el Leasing en España ha sido la bancarización donde las entidades bancarias han asumido esta actividad y ha ocasionado la desaparición de varias empresas dedicadas a esta actividad	A partir de su institución en Argentina, el ha tenido un gran crecimiento. Su punto de mayor uso fue en el año 1977. A partir de entonces ha decaído su utilización y no se cuenta con estudios recientes que indiquen lo contrario	A partir de la dictadura militar de Chile, en la década de los 70's y 80's se implementa el "modelo de economía social de mercado" que buscaba la participación activa de la empresa privada. Esto generó la creación de nuevas empresas del Leasing. Hasta finales de la década de los 90's las filiales de bancos eran quienes mas operaciones realizaban. En la actualidad existen muchas empresas que realizan esta financiación debido a su gran aceptación en el mercado
Modalidades del Leasing	En el Ecuador se practican todas las modalidades del Leasing explicadas. Pero la mayoría de operaciones giran en torno al leasing financiero.	El Leasing más utilizado es el de carácter Financiero, más del 70% de las operaciones que realiza el país corresponden a este tipo de Arrendamiento.	El Leasing más utilizado en España es el de carácter financiero con un alto ejercicio de la opción de compra dentro de los usuarios de esta fuente de financiamiento, adicionalmente las canones de arrendamiento son cuotas preestablecidas iguales o de carácter creciente a lo largo del período contractual .	Así como en la mayoría de países de la región, el leasing financiero es el más utilizado. Sin embargo también existen contratos de leasing operativo e incluso del leasing inmobiliario.	La mayoría de arrendamientos que se realizan son de carácter financiero. El operativo queda en un segundo lugar. Pero es importante señalar la gran acogida que ha tenido el lease-back en la última década.
Leyes tributarias		La Depreciación se la realiza con el método de línea recta tomando en cuenta la vida útil del bien. Con respecto al Iva los cánones de arrendamiento están exentos del pago de este impuesto con el objetivo de hacer más atractiva esta opción. Adicionalmente se debe cancelar un impuesto denominado de timbre cuando los cánones de arrendamiento superan los \$ 60.142.000 durante un año.	En España no existe una regulación legal y fiscal específica con relación a este tema. Esto se presenta pues esta actividad se encuentra regulada en artículos y leyes aisladas. Entre ellas podemos indicar: Impuesto Industrial: todas las personas que realicen una actividad comercial o industrial deben cancelar este impuesto. Impuesto sobre las rentas de capital el cual se grava sobre los alquileres percibidos por concepto de esta actividad. La base imponible de este impuesto es el 75% del total de las cuotas. Impuesto general sobre el tráfico de Empresas: Se cancela un impuesto por la realización de operaciones de Leasing. Impuesto a la transferencia de vehículos adquiridos en régimen de Leasing.	Existe flexibilidad en cuanto a la maera en la que se debe depreciar. El IVA y la reención en la Renta gravan la operación. El leasing inmobiliario esta exento del IVA con algunos salvedades.	
Ventajas	Entre las principales ventajas que la figura esta el no desembolso de importantes sumas de dinero al inicio. El bien en sí es la garantía, la operación financia el 100% del equipo. Las cuotas del leasing operativo son deducibles del impuesto a la renta	Los incentivos que otorga el Leasing es una ventaja para que los empresarios puedan sacar provecho de las negociaciones internacionales y tengan una ventaja competitiva frente a países con mayores niveles de desarrollo.	Leasing es rápida. Los cánones de arrendamiento son deducibles de impuesto a la renta. Flexibilidad de adaptabilidad a la vida económica del bien a través de la determinación del plazo del arrendamiento. Las empresas pueden adelantar su deducción fiscal a través de la depreciación acelerada de bienes con el objetivo de	Rebajas en aranceles aduaneros, simplificación de procesos de importación, exentos tributarios a través de la depreciación acelerada.	

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: FEDELEASING; BANCOLOMBIA; “El Leasing” Carlos Vidal; “Nuevos Contratos Comerciales” Guillermo Cogorno; “Leasing: una práctica forma de financiamiento” Javier Maykel

4. METODOLOGIA CONTABLE DEL LEASING

4.1. Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC)

Las NEC se establecen en el año de 1999 gracias a la participación, en conjunto, de representantes de firmas auditoras internacionales, organismos de control y la federación nacional de contadores quienes emitieron un marco conceptual de normativas destinadas a regular el desempeño contable de las empresas en el Ecuador. Estas normas tienen su base en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), que son normas que regulaban la preparación y presentación de los estados financieros en las sociedades privadas y de participación mixta. En principio se emitieron 15 normativas.

Posteriormente, en el año 2000 debido a la inflación, se emiten la NEC No.16 y No.17 destinadas a adaptar las anteriores normas a la nueva moneda en curso, el dólar.

Tiempo después se emiten, con cierto retardo, las normas No.18 a la No.27. Estas normas sirvieron para derogar normativas pasadas de acuerdo a las nuevas necesidades de presentación de la información financiera.

A partir de entonces y hasta el 2007, las normativas no fueron actualizadas y, por ello, se consideró adoptar una normativa mejor organizada y clara. Esta nueva reglamentación se contiene en las Normas Internacionales de Información Financiera.¹³²

4.2. Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

4.2.1. NIC 17

El Leasing, al ser una actividad financiera, se encuentra regulado por las Normas Internacionales de Contabilidad. Dentro de estas normativas, la NIC 17 conocida también como Norma de Arrendamiento, tiene la finalidad de determinar las políticas contables adecuadas para la contabilización y presentación de información financiera referente a dicha operación. Es por ello que la norma se analizará en el presente apartado, tomando en consideración la versión modificada al 31 de diciembre del 2005.

La NIC 17 trata aspectos contables necesarios para reducir el riesgo de financiación fuera del balance general. Existen dos métodos diferentes de contabilidad que dependen del tipo de Leasing que requiera la empresa. Es importante saber de qué manera clasificar los arrendamientos para establecer que método contable utilizar. A lo

¹³² Cfr. Colegio de Contadores de Sucumbíos (S/F) <http://www.ccsuc.com.ec/files/Informe%20NIIF%20NIC%20vs.%20NEC.pdf> Informe NIIF consultado el 25/04/2011.

largo del presente estudio se señalarán las pautas necesarias para poder clasificar los arrendamientos y contabilizarlos.

La NIC 17 se aplica para acuerdos donde exista transferencia del derecho para el uso de los activos; estas operaciones pueden incluir ciertos servicios, por parte del arrendador, para la adecuada operación y manejo del bien. Es por ello que es importante diferenciar las operaciones de arrendamiento mercantil que incluyan un servicio específico de los contratos de servicios donde no existe la transferencia del derecho y uso del activo, pues estas operaciones no constan en el alcance de este estudio y de esta norma.

En una operación de Leasing donde se incluyan activos y ciertos servicios, se debería realizar contratos separados, siempre que las dos operaciones funcionen de manera independiente entre sí, puesto que el elemento de un servicio puede depender de diversos factores o extenderse durante un periodo distinto al del activo. Por ejemplo, no será lo mismo un contrato de Leasing de un auto que el contrato de mantenimiento del motor del vehículo.

La presente norma regula todas las actividades del Leasing a excepción de las que correspondan a un tipo de industria y arrendamientos especializados, tales como:

- Arrendamiento de bienes inmuebles.

- Arrendamiento de recursos naturales no renovables.
- Acuerdos sobre activos intangibles tales como licencias, películas, grabaciones de videos, entre otros.
- Activos biológicos en régimen financiero u operativo.

La Norma 17 define al arrendamiento como un acuerdo mediante el cual el arrendador cede al arrendatario, a cambio de una cantidad monetaria, el derecho a la utilización de un determinado bien en un periodo. Dentro de estos arrendamientos, se encuentran los de características no cancelables, que pudieran ser cancelados si ocurre alguna salvedad como, por ejemplo, la aparición de eventualidades, la autorización expresa del arrendador, la realización de un nuevo convenio de arrendamiento por el mismo activo u otro de similares características y, por último, que el arrendatario pague una cantidad lo suficientemente conveniente para garantizar la continuidad del arrendamiento.

Al iniciar la operación del arrendamiento, se debe determinar la clasificación del mismo, entre operativo o financiero. Si se tratare de un Leasing Financiero se deben establecer los importes que se reconocerán al inicio del plazo del arrendamiento. Según esta norma, el Leasing comienza como tal cuando el arrendatario tiene la facultad de utilizar el activo; contablemente, el inicio es el momento en el que se empiezan a reconocer y se ven reflejados en los estados

financieros activos, pasivos, ingresos o gastos derivados de la operación.

Esta operación puede presentar algunos costos generados en el proceso de negociación y de contratación que deben ser considerados, tales como honorarios legales y comisiones.

Al acordarse las condiciones del convenio se debe establecer tanto la presencia de costos contingentes del arrendamiento como el plazo del mismo. El plazo del arrendamiento puede contener un periodo adicional, con o sin contraprestación pecuniaria, cuando se tenga la certeza de que la opción de extender el convenio será efectuada.

Por otra parte, la vida útil de un activo o el tiempo estimado en el que se puede aprovechar sus beneficios económicos también es establecida al comienzo del plazo de arrendamiento. Cabe señalar que el plazo del arrendamiento es independiente de la vida económica del activo arrendado.¹³³

Dentro de una operación de Leasing el activo a financiar debe poseer un valor residual garantizado, que es el monto parcial respaldado con una garantía por parte del mismo arrendatario o de un tercero relacionado con él.¹³⁴ La diferencia del valor residual total y este monto garantizado es el valor residual no garantizado, que es el

¹³³Cfr. Ibídem Art. 4 Numeral 18

¹³⁴Cfr. Ibídem Art. 4 Numeral 15

rubro que no se encuentra asegurado o se encuentra garantizado solamente por un tercero vinculado con el arrendador.¹³⁵

Dentro de los pagos mínimos por arrendamiento se deben incluir los siguientes:

- El valor de la opción de compra, si es que se tiene la razonable certeza de que será ejercida.
- Si la opción de renovar el contrato de arrendamiento tiene una probabilidad alta de ser ejercida se deben establecer, dentro de los pagos mínimos, las rentas de la renovación.
- Se deben incluir las multas por concepto de terminación anticipada del contrato, si existe algún indicio de que el contrato pueda ser cancelado.
- Valores residuales garantizados
- Depósitos de garantía reembolsable de ser el caso consultar.¹³⁶

Dentro de estos valores se deben excluir los siguientes aspectos:

- Cuotas de carácter contingentes. Por ejemplo, aquellas cuotas basadas en el porcentaje de ventas de un producto.

¹³⁵Cfr. Ibídem Art. 4 Numeral 16

¹³⁶Cfr. NIC 17 – Arrendamiento Art.4

- Costos de los servicios, tales como seguros y mantenimiento, que pueda otorgar la empresa arrendadora.
- Costos de ejecución, por ejemplo, costos administrativos.
- Impuestos que deberá pagar el arrendador, los cuales serán analizados en el apartado referente a tasas impositivas.

Para la clasificación de los arrendamientos, se debe considerar un aspecto sumamente relevante, el de los riesgos y beneficios asociados a la operación, ya que estos son los que pueden definir el tipo de arrendamiento en el que se clasifica el Leasing.

Los riesgos más significativos, según la NIC 17, dependen de la naturaleza de los activos arrendados, por ejemplo, los bienes de tecnología de punta tienen una mayor exposición al riesgo de obsolescencia tecnológica; los terrenos y edificios presentan una mayor afectación en su valor residual; por ello pueden experimentar una reducción de beneficios; y, finalmente, la maquinaria dedicada a la elaboración masiva de productos puede presentar disminuciones en su capacidad productiva. Por el lado de los beneficios, merecen destacarse las promisorias expectativas rentables en la utilización del activo durante su vida económica o, incluso, las posibles revalorizaciones del bien a lo largo del arrendamiento o a través de su valor residual.

4.2.1.1 Arrendamiento Financiero

El Leasing Financiero es aquel en que los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien son esencialmente transferidos al arrendatario. En esencia, este tipo de arrendamiento es la compra de un activo usando un préstamo el cual está garantizado con el propio bien.

La NIC 17 establece ocho indicadores para poder clasificar a un arrendamiento como financiero, recalcando la transferencia de riesgos y beneficios del activo:

1. Existe la transferencia automática del título legal del bien al finalizar el plazo del arrendamiento. Siempre y cuando se tenga la certeza razonable de que el arrendatario escogerá la opción de comprar el bien al término del mismo. Esta transferencia se puede realizar dentro del acuerdo del arrendamiento o en un convenio separado que forme parte del acuerdo total de la operación.
2. Si al inicio del arrendamiento se tiene la seguridad de que el arrendatario adquirirá el bien, esta opción será ejercida a un precio inferior al valor razonable (valor de mercado) incluyendo la inflación a la fecha en que se efectúe la misma. Cabe mencionar que este precio es preestablecido

mediante el cálculo anticipado del valor razonable al término del convenio. Por otra parte, es importante indicar que el precio puede jugar un papel preponderante a la hora de la ejecución de la opción de compra por parte del arrendatario.

3. El plazo del arrendamiento cubre la mayor parte de la vida económica del bien arrendado. Cabe recalcar que en la norma no se especifica ninguna información cuantitativa para determinar el tiempo que indique ser la mayor parte de la vida económica del bien, es por ello que este análisis debe ser subjetivo y ser basado con buen criterio. Sin ser una regla general, algunos auditores de Deleite, establecen que si el plazo del arrendamiento es de, por lo menos, el 75% de la vida útil del bien, es recomendable catalogar al convenio como un arrendamiento financiero. La vida económica de un activo puede reflejarse en el tiempo, unidades producidas o cualquier medida que reflejen de mejor manera el uso del bien. Por ejemplo, al analizar la vida económica de un automóvil se puede tomar en cuenta el kilometraje recorrido o, en un avión, las horas de vuelo. O, por el contrario, si se analiza una maquinaria, las unidades producidas pueden reflejar mejor el uso del bien.

4. El valor presente de los pagos mínimos más el valor residual de arrendamiento equivalen sustancialmente al valor razonable más los costos directos del activo al inicio del arrendamiento. Se puede concluir que si los pagos mínimos son mayores al 90% del valor razonable este porcentaje equivale sustancialmente a todo el valor razonable. Si el porcentaje es menor el arrendamiento podría ser clasificado como uno financiero si cumple con algún otro indicador de los ocho mencionados. Para el cálculo del valor presente, se necesita determinar una tasa de descuento a ser utilizada. Para ello se cuentan con dos opciones, a saber, se debe tomar en cuenta la tasa de interés implícita en el arrendamiento si es factible de determinar. Si esta tasa no se puede determinar se debe usar la tasa de interés incremental de un préstamo que refleje el riesgo inherente asumido en el activo arrendado en un arrendamiento de similares características en cuanto a plazos y garantías se refiere. En el caso de que existan variaciones en los costos o valores de los bienes, se puede incluir una cláusula de ajuste de pagos por arrendamiento entre el inicio del arrendamiento y el comienzo del plazo del arrendamiento, la cual deberá ser considerada como parte del inicio del arrendamiento.

5. El bien es especializado, por lo que su modificación es bastante compleja pues su costo sería elevado; por otra parte, su uso será especificado al arrendatario. Al ser el activo especializado su valor de mercado será limitado y el arrendador deberá procurar recuperar su inversión durante el plazo de arrendamiento.¹³⁷ Se pueden citar ciertos ejemplos de activos especializados, tales como activos intangibles y activos subterráneos para fines de minería o extracción de crudo.
6. La cancelación del contrato de forma anticipada, siempre y cuando el arrendatario se haga cargo de las pérdidas asociadas con dichas cancelación. Dentro de un arrendamiento financiero se puede establecer una cláusula de cancelación del contrato; sin embargo, para que se clasifique el arrendamiento como uno financiero se tiene que establecer una multa si esta cláusula es ejercida. De esta manera el arrendador se asegura de que esta opción tenga poca probabilidad de ser ejercida.
7. Las fluctuaciones (ganancias o pérdidas) en el valor razonable correspondientes al importe del valor residual son responsabilidad del arrendatario. Un ejemplo de ello sería un descuento en el valor de venta del activo al

¹³⁷Cfr. Ibídem Art. 4 Numeral 16

finalizar el contrato o un pago final, por parte del arrendatario, si se da el caso de que exista una pérdida en el valor residual de un activo.

8. La existencia de una opción de renovación el contrato de arrendamiento en contraprestación del pago de cuotas inferiores a las inicialmente pactadas. Para este tipo de casos es necesario considerar factores como la naturaleza del activo, obsolescencia tecnológica, mayores costos operacionales y mantenimiento.¹³⁸

4.2.1.2 Leasing Operativo

La NIC 17 establece la modalidad de Leasing Operativo como aquel en el que no existe transferencia de los riesgos ni de los beneficios a quien arrienda el bien.

La clasificación del tipo de operación siempre será indicada al inicio del convenio y no podrá variar hasta su finalización. Si se decidiera prolongar el contrato, la clasificación podría variar, dependiendo de las circunstancias en las que se establezca el nuevo convenio. Si los cambios únicamente se dieran en estimaciones referentes a la vida útil o valor razonable del bien, se

¹³⁸Cfr. Ibídem Art. 11

producirán cambios sólo en la contabilidad y no en su clasificación.

Cuando se arrienden terrenos y edificios se los puede separar para determinar su clasificación, de acuerdo a sus características específicas. Sin embargo, los terrenos, al contar con una vida económica indefinida, deben ser clasificados como arrendamientos operativos, siempre que no se espere la compra de dicho bien por parte del arrendatario. Esto se debe a que no se transfieren todos los riesgos y beneficios al arrendatario. Cualquier monto cancelado, al momento de la adquisición o contrato de un arrendamiento operativo, será registrado contablemente como un anticipo pagado por el arrendamiento. Este monto abonado deberá amortizarse, a lo largo del plazo del arrendamiento, a través de la medición de los beneficios económicos producidos por la operación. Cabe señalar que, si no es posible diferenciarlos, se deberán agrupar los dos bienes en uno solo grupo y así registrar dicha información.

Es importante señalar que los pagos mínimos y los pagos por adelantado, por concepto de terrenos y construcciones, se distribuirán al inicio del arrendamiento entre los valores razonables que representen los derechos de arrendamiento de las mencionadas cuentas. En el caso de que los pagos por

arrendamiento no se puedan repartir de manera fiable, todo el arrendamiento se clasificará como financiero u operativo, dependiendo de las características de cada caso. Al inicio del arrendamiento, se deberá establecer el importe de pago a cancelar por el arrendamiento de edificios y construcciones; sí el valor de los terrenos es poco representativo, se lo reconocerá como parte del edificios arrendado, siendo ésta la vida económica del activo total arrendado a tomar en cuenta en la contabilidad.

4.2.1.3 Contabilización Leasing Financiero (arrendatario)

La contabilización de la operación de arrendamiento se registra al comienzo del plazo de la operación, en el balance general del arrendatario, como un activo y un pasivo de propiedad de la empresa arrendataria. El activo representa el valor que concede el derecho a usar el bien, mientras que el pasivo es la obligación del pago del arrendamiento. Para este registro contable se debe establecer el menor monto entre el valor razonable y el valor actual de los pagos mínimos por arrendamiento, tanto en el activo como en el pasivo.

El valor razonable de un activo es la cuantía por la que un activo puede ser intercambiado. Si se tratare de un

arrendador que, a su vez, sea un fabricante o distribuidor, el cálculo del valor razonable del activo es el precio de venta normal aplicado cualquier tipo de descuento comercial. En el caso de que el arrendador no sea un fabricante o distribuidor el valor razonable será el costo del activo. Sin embargo, vale indicar que, si el activo fue adquirido hace algún tiempo y se ha depreciado, se debe considerar las condiciones del mercado y las implicaciones contables para poder determinar el valor real del bien. Si el activo arrendado es usado con un costo de mercado de difícil determinación, el cálculo del valor razonable se basará en el costo depreciado de un activo nuevo de similares características.

Para el cálculo del valor actual del arrendamiento, se deberá usar como tasa de descuento el tipo de interés implícito en la operación; en caso de que este no fuera posible identificar, se deberá utilizar la tasa de interés incremental de un préstamo por arrendamiento de similares características. Adicionalmente, para el registro del importe contable, se debe tomar en cuenta cualquier costo directo inicial, contabilizándolo como una operación del activo que será añadido al importe del bien, ejemplo de ello serían los seguros o costos de negociación.

Las operaciones de arrendamiento financiero son generalmente mayores a un año; por ello, se deberá contabilizar el bien como un activo no corriente. Por otra parte, el arrendatario, al adquirir los beneficios económicos derivados del uso del activo, adquiere, a su vez, una obligación de pago aproximadamente igual al valor razonable más las cargas financieras (intereses). Para el registro de las obligaciones de capital en el balance general, se diferenciará los pasivos corrientes de los no corrientes. En el pasivo corriente se registrará la cuota pendiente de pago correspondiente al ejercicio actual, mientras que, dentro del pasivo no corriente, se registrará el valor excedente con respecto al capital total pendiente de pago. Las cargas financieras deben ser distribuidas durante el período de arrendamiento y deberán ser calculadas a través de una tasa de interés periódica constante, que se calculará sobre el saldo de la deuda pendiente de amortizar y se distribuirá durante el plazo del arrendamiento.

Dentro de una operación de arrendamiento financiero se deben registrar tres tipos de gastos, el de tipo financiero, el cual corresponde a la carga financiera de la operación, el segundo que corresponde a los gastos contingentes del arrendamiento como son necesidades de mantenimiento del bien, seguro y repuestos que se deberán registrar en el

período en el que se incurran y como tercer gasto el correspondiente a la depreciación del bien arrendado.

A continuación se presenta un ejemplo de cálculo de la porción corriente, no corriente e intereses de una obligación de arrendamiento financiero. Para este ejemplo se tomaron en cuenta datos reales del ejercicio al que se aplicará el leasing financiero:

La empresa Industrial Química GF Cía. Ltda., decide realizar un arrendamiento financiero de una maquinaria mezcladora industrial que tiene un costo de \$64,759.85. La tasa de interés mensual del arrendamiento es de 0.94%, por lo tanto las cuotas, las cuales son vencidas, son por un valor de \$2,052.98. El valor total cancelado al finalizar de la operación es de \$76,167.27. A continuación se presenta una tabla resumen del valor del capital de la maquinaria contra el costo financiero de la misma:

Tabla N° 11 Resumen del valor de la maquinaria

Descripción	Valor Razonable
Valor Razonable del activo	\$ 64.759,85
Valor presente de los pagos mínimos	\$ 64.116,02
Valor del bien sin opción de compra	\$ 62.500,00
Suma de las cuotas canceladas	\$ 76.167,27
Interés de la operación	\$ 12.051,26
Valor de la opción de compra	\$ 2.259,85

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Al inicio del plazo del arrendamiento se debe establecer dos rubros importantes de la operación de arrendamiento, el primero es el valor razonable del bien objeto del leasing y el segundo el valor presente de los pagos mínimos por concepto de arrendamiento. Esto se realiza con el objetivo de determinar cuál es el monto menor pues de acuerdo a la NIC 17 se debe contabilizar el bien con respecto al menor valor de estos rubros. En este caso el rubro del valor presente de los pagos mínimos del arrendamiento es el menor monto es por ello que el bien se registrará en base a este valor.

Como se puede observar el cuadro resumen detallado anteriormente, la carga financiera se obtiene del valor inicial de la maquinaria \$64,116.02 menos el valor que el arrendatario cancelará por concepto de cuotas de arrendamiento bajo una operación de arrendamiento financiero \$73,907.42. El valor por concepto de carga financiera es \$12,776.32 y el valor de la opción de compra será por el valor de \$2,259.85.

A continuación se realizara el registro contable de estos valores:

Tabla N° 12 Reconocimiento inicial Arrendamiento Financiero

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 - Activo Fijo (Maquinaria) Leasing Financiero Opción de compra Interés por pagar Cuentas por pagar Leasing Financiero Reconocimiento inicial del Arrendamiento Financiero	\$ 61.856,17 \$ 2.259,85 \$ 12.051,26	\$ 76.167,27

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Posterior al reconocimiento inicial la empresa debe realizar el pago de la cuota de arrendamiento al final del mes. A continuación se ilustrara el registro contable de este pago:

Tabla N° 13 Pago cuota inicial Arrendamiento Financiero

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 2 - Cuenta Leasing Financiero Pagado Interés pagado IVA Pagado Caja-Bancos Retención en la fuente 1% Pago de cuota inicial de arrendamiento incluido impuestos Pago de cuota inicial de arrendamiento	\$ 1.468,09 \$ 584,90 \$ 246,36	\$ 2.299

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en el ejemplo anterior, el pago debe incluir el valor del IVA que, de acuerdo a la Ley de Régimen Tributario Interno, se efectúa en esta operación pues es un servicio gravado con tarifa 12% y la Retención en la Fuente el cual es un impuesto del 1%.

Adicionalmente, se debe registrar el pago por concepto de interés del mes en curso; a continuación se presenta la contabilización de este pago:

Tabla N° 14 Pago intereses por Arrendamiento Financiero

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 3- Gasto Interés Interés Pagado Pago de Intereses por Arrendamiento	\$ 600,02	\$ 600,02

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Por otra parte es relevante determinar, la vida útil de un bien, el cual, está directamente relacionada con los beneficios que dicho activo puede ofrecer a la empresa. Es importante recalcar que la determinación de la vida útil de un activo se basa en la experiencia de la empresa para activos similares, de acuerdo a los beneficios económicos obtenidos; por ello, la vida útil puede ser inferior a su vida económica.

Posterior al cálculo de la vida útil de un activo, la empresa debe evaluar el método más adecuado para depreciar sus bienes de acuerdo al modo en que consuma los beneficios de los activos.

El cambio en la vida útil de un activo puede ser causado por los siguientes factores:

- Mejor conocimiento con respecto al bien
- Cambio en la tecnología del activo
- Cambio en la producción del bien
- Mejoras en la vida económica del activo
- Mal mantenimiento del activo.

En el caso de que una entidad cuente con un activo donde sus partes tienen una vida útil distinta y amerite un método diferente de depreciación, se deberá contabilizar al activo con respecto a sus partes significativas para, de esta manera, depreciar de forma separada cada componente del bien. En el caso de que varias partes de un activo tengan una vida útil igual y utilicen el mismo método de depreciación, se podrá agrupar dichos elementos y, así, determinar un solo cargo por depreciación. Para citar un ejemplo de este caso se puede mencionar un bien como un avión; dicho bien puede tener una depreciación de 10 años en su conjunto, sin embargo, su motor puede tener una vida útil menor, esto podría llevar a la empresa a que lo reemplace en un tiempo más corto. En este caso cada componente del avión deberá ser reconocido de forma separada tomando en cuenta su propia vida útil.

En el caso de que se usen herramientas o pequeños repuestos consumibles para la refacción o el mantenimiento de los activos que pueden ser arrendados, estos no serán considerados como inmovilizado del activo. Se exceptúan los costos que, por su recurrencia, debido a horas de uso, capacidad de producción, entre otros, sea necesario reconocerlos como parte del inmovilizado del material.

Para efectos del análisis de la depreciación de un activo tangible, cuando se trata de un arrendamiento financiero, la norma indica que se calculará sobre las bases emitidas por la NIC 16, que versa sobre el inmovilizado de material; esto se debe a que en este arrendamiento sí se transfieren sustancialmente los riesgos y beneficios del activo. Se considera inmovilizado material a los activos tangibles que posee una entidad, para efectos de uso productivo, suministro de bienes, servicios, arrendamientos o propósitos administrativos.¹³⁹

La política de depreciación para activos arrendados deberá ser concordante con la aplicada para el resto de activos propios de la entidad. Es importante señalar que, si no se tiene la certeza razonable de que el arrendatario obtendrá la propiedad del bien al finalizar el convenio, la amortización

¹³⁹ NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD N. 16, Inmovilizado de material. P.4

se efectuará a lo largo de la vida útil del bien o a lo largo del plazo del contrato, dependiendo de cuál de los dos valores sea inferior. Cabe indicar que la depreciación de un activo es el registro de los beneficios económicos consumidos por una entidad durante un periodo determinado. El cargo por depreciación debe ser distribuido a lo largo de su vida útil y debe ser reconocido como un gasto dentro del estado de resultados. El valor depreciado de un activo es su costo menos su valor residual, dicho valor residual es determinado al inicio del plazo del arrendamiento y debe ser revisado en cada fecha del balance.

Para establecer el monto de depreciación de un activo es importante establecer, anualmente, su vida útil; para ello se deberán tomar en cuenta a los siguientes aspectos:

- Expectativas de capacidad y de rendimiento del bien.
- Deterioro del bien que depende del número de unidades producidas, el mantenimiento que se le otorgue al activo, las reparaciones y el cuidado que se le dé al activo.
- El plazo de arrendamiento de un bien determinado.
- Que el activo se convierta en obsoleto por los cambios en la demanda de un determinado producto o servicio que produce el inmovilizado.

Según la NIC 16, existen varios métodos para la depreciación de un activo, entre ellos está el método lineal (genera un cargo constante a lo largo de la vida útil del activo), el método de horas de uso del bien (la depreciación se basará en las horas utilizadas del bien) y, el método de las unidades de producción (la depreciación se basará en las unidades de producción esperadas). Las entidades utilizarán el método que refleje mejor su realidad, concordantemente con los beneficios económicos que se espera obtener del bien. La depreciación no deja de aplicarse en caso de que el activo no se utilice, solamente se acaba cuando el bien se encuentre totalmente depreciado o se lo clasifica para la venta.

El método de depreciación, la vida útil y el valor residual, se revisarán cuando se termine un ciclo anual para verificar si la metodología utilizada y el cálculo de estas variables son las adecuadas. En caso de que se presente alguna variación en el valor residual o vida útil, se habrá producido un cambio en la estimación contable. En cambio, si se produce una variación en el método de depreciación, esta se reflejará del actual periodo en adelante, aplicando un ajuste al cargo de depreciación del bien.

Cabe recalcar que de acuerdo a la normativa de regulación interna del Ecuador. La depreciación será un gasto deducible siempre y cuando no supere el porcentaje asignado como concepto de vida útil, el cual depende del tipo de bien que se está depreciando. Existe un detalle de los años de vida útil dependiendo de cada bien. En el caso de una maquinaria por ejemplo la vida útil es de 10 años.¹⁴⁰ A continuación se procederá a ejemplificar la depreciación de la maquinaria arrendada, que se ha utilizado como ejemplo a lo largo del desarrollo de este capítulo:

Tabla N° 15 Datos para depreciación de maquinaria

DATOS	
Valor del Activo	\$ 64.116,02
Vida útil	10 años
Depreciación anual	\$ 6.411,60
Depreciación Mensual	\$ 534,30

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 16 Registro gastos de depreciación

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Diciembre del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/12/2011	- 1 - Gasto depreciación Depreciación acumulada Gasto depreciación	\$ 2,259.85	\$ 2,259.85

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

¹⁴⁰ Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (2007) Art.10 - Art. 29

Como se puede apreciar en el ejemplo detallado anteriormente el método de depreciación elegido es el método de depreciación lineal, el cual distribuye el costo del bien durante los 10 años que estipula como vida útil la ley para bienes de maquinaria. Es decir, dentro de un arrendamiento financiero además de los gastos registrados por concepto de interés se registra la depreciación como un gasto que aminora directamente la utilidad y genera beneficios de escudo tributario. Es importante indicar que la depreciación del activo se la realiza en base a la vida útil estimada del bien de acuerdo a lo anteriormente estipulado por la NIC 16. En este caso dadas las características del bien de este ejercicio específico se lo realizó a 10 años tiempo que la ley ecuatoriana otorga como gasto deducible para la maquinaria en general.

Según la NIC 16, dentro del costo del activo se deberá reconocer el precio de compra neto después de deducir cualquier descuento comercial e incluir los impuestos no reembolsables y aranceles aplicados a productos importados, los costos iniciales de logística, desmantelamiento y ubicación del activo.

Existen ciertos costos como los de reprogramación o utilización que no deben ser incluidos en el importe en

libros. Por ejemplo, la utilización por debajo de su capacidad, las pérdidas operativas iniciales (por la falta de demanda) o los costos de reubicación o reorganización.

Los costos posteriores, en cambio, como el de mantenimiento diario del elemento (costos de mano de obra y combustible), se reconocerán en el resultado del ejercicio cuando sean incurridos.

La entidad dueña de un elemento de inmovilizado material, deberá elegir entre el modelo de costo y el modelo de revalorización como su metodología contable. La primera opción se basa en la contabilización de un inmovilizado material, reconociendo al valor del activo en base a su costo menos su amortización acumulada y su importe acumulado de las pérdidas por deterioro de su valor.

La segunda opción, el modelo de revalorización, plantea que un elemento de inmovilizado material se contabilizará de acuerdo a su valor revalorizado, siempre que se pueda reconocer fiablemente. Cabe señalar que el mencionado valor revalorizado se calcula a partir del valor razonable, en el momento en el que se efectúa la revalorización menos la amortización acumulada y menos las pérdidas sufridas por concepto de depreciación del activo.

Se deben realizar revalorizaciones de los valores que correspondan al inmovilizado de material y a todos los elementos que pertenezcan a su clase de activos, por ejemplo, terrenos, maquinaria, aeronaves, buques, equipos de oficina, vehículos, etc.

La frecuencia de revalorización de los activos dependerá de los cambios significativos que experimenten los valores razonables de los mismos. En caso de que el valor razonable diste de su importe en libros será necesario volver a realizar la revalorización.

La revalorización de cada clase de activos se puede realizar de forma periódica e independiente, tomando en cuenta la volatilidad del mercado. En caso de que se dé un incremento del importe en libros de un activo por su revalorización, ésta se contabilizará a una cuenta de superávit de revalorización ubicada dentro del patrimonio neto. Esto cambiará si es que en el pasado existió una disminución de valor de un activo que fue reconocida previamente; en este caso, este incremento se verá reflejado en el resultado del ejercicio como un ingreso.

Por otra parte, cuando se reduzca el importe en libros por una revalorización, se puede presentar cualquiera de los siguientes casos:

- En el caso de que exista alguna reserva de revalorización, esta disminución será cargada al patrimonio neto siempre que este valor no exceda el monto existente en la cuenta de reserva de revalorización.
- Si no existe ningún excedente en la cuenta de revalorización este valor será cargado al resultado del ejercicio, como un gasto.

La reserva de revalorización, que se carga en el patrimonio neto de la empresa, se puede transferir a la reserva de ganancias acumuladas cuando se disponga del activo o, éste sea transferido y la cuenta del activo se dé de baja. Esta transferencia se calculará estableciendo la diferencia entre la depreciación calculada sobre la revalorización del activo y la depreciación calculada en base a su costo original. Cuando se realice dicha transferencia la misma no se establecerá en el resultado del ejercicio.

Es importante señalar que la depreciación de un bien se realizará inclusive si el valor razonable del bien es mayor al valor que se refleja en los libros contables; sin embargo éste, en ningún caso, podrá ser menor que su valor residual. El importe depreciable de un bien se lo debe realizar después de deducir su valor residual pues, en la práctica, se indica que este valor es muy bajo para incluirlo en el cálculo de la depreciación.

El importe depreciable de un activo debe ser distribuido a lo largo de su vida útil la cual, en conjunto con su valor residual, debe ser revisado anualmente al término de cada ejercicio y, si este valor difiere de valores previos, la diferencia debe ser ajustada como un cambio en la estimación contable.

Para dar comienzo al proceso de depreciación el activo debe estar ubicado, adecuado y disponible para ser utilizado. Esta depreciación durará hasta que el activo sea clasificado como mantenido para la venta o se lo dé de baja contablemente. La depreciación de un activo no terminará si éste no es utilizado. La depreciación refleja el método por el cual se consumirán los beneficios económicos del activo. Por ello, este método se revisará cuando se termine un ciclo anual

para poder verificar si la metodología utilizada es la adecuada.

Las cuentas de inmovilizado material se darán de baja cuando ya no se espere obtener beneficios económicos de la misma o se enajene al activo en venta y, posterior a eso, se realice un Arrendamiento Financiero. La pérdida o ganancia se obtiene de la diferencia entre la enajenación o disposición por otra vía menos su importe en libros. La mencionada diferencia se clasificará en el resultado del ejercicio. Es importante indicar que cualquier gasto en el que se incurra posterior a haber puesto en uso el activo será cargado como un gasto operacional pues no asegura beneficios económicos a la entidad.

Se ha señalado que el deterioro de valor juega un papel preponderante; a la hora de las estimaciones contables tanto para periodos de depreciación como para valores residuales. Esto se trata a cabalidad en la NIC 36 – Deterioro de Valor. En esta norma se dan pautas para poder determinar cuán deteriorado se encuentra un bien debido a su uso, información que es relevante tanto para el arrendador como para el arrendatario.

En este punto, es importante señalar que se entiende como pérdida de valor a la cantidad que excede del importe registrado en libros del valor que puede ser recuperado por concepto del activo¹⁴¹.

Para poder determinar el deterioro de los activos, es importante que éstos hayan sido revalorizados previamente, en base a los criterios que se analizaron anteriormente.

El deterioro de los activos se determina en base a la evaluación de los siguientes criterios a realizarse a la fecha de cierre del balance:

- El activo ha disminuido de manera significativa su valor, ya sea esto por el paso del tiempo o por su uso.
- El activo podrá deteriorar su valor debido a cambios significativos en el futuro inmediato, dentro del entorno de trabajo (legal, económico, de mercado, o tecnológico), que pudieran incidir negativamente generando una disminución del valor del activo.
- El mercado al cual pertenece el activo sufre un descenso que ocasiona el deterioro de valor del bien.
- Se pueden presentar cambios, en la manera de evaluar el activo debido a tasas de interés relacionadas con el

¹⁴¹ NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD N. 36, *Deterioro del valor de los activos*.

tipo de descuento para el cálculo del valor de uso del activo.

- La disposición de evidencia del desgaste, obsolescencia o deterioro del activo.
- Se deberá tomar en cuenta el futuro del activo en relación a la entidad a la que pertenece; en otras palabras, se evaluará si el activo seguirá usándose de la misma forma y con la misma periodicidad. Los cambios que se puedan experimentar son los relativos a la ociosidad, la interrupción o reestructuración del uso del activo.
- Disminución en los beneficios económicos generados por el activo.

Si la entidad deduce la existencia de algún indicativo de deterioro de valor de cualquier activo, deberá revisar el periodo de vida útil, el método de depreciación y el valor residual de dicho activo.

El importe recuperable (será de poner) es el mayor valor entre el valor razonable menos los costos de venta o su valor de uso. Cabe señalar que, en ocasiones, no es posible determinar el importe recuperable debido a la inexistencia de fuentes confiables de referencia; en este caso, la entidad

deberá ocupar el valor de uso del activo como su importe recuperable.

El valor razonable es el precio que se obtendría, en caso de una venta del activo, donde se tomen en cuenta los costos incrementales de la misma. En el caso de no existir este compromiso formal de venta y si el bien se negociase en un mercado activo, el valor razonable del mismo será su precio de mercado. En caso de no existir ninguno de los parámetros citados anteriormente, el valor razonable menos los costos de venta se calcularán en base a precios referenciales disponibles de transacciones recientes de activos con similares características y del mismo sector industrial.

Los costos de venta se consideran valores que deducen el valor razonable tales como costos de carácter legal, impuestos, costos de desmontar el equipo y costos que contribuyan a dejar el activo en condiciones adecuadas para su venta.

Cuando el importe recuperable de un activo es menor que su rubro en libros, se ha producido una pérdida de valor en dicho bien y es necesario reducir su valor en libros hasta alcanzar su importe recuperable. Esta pérdida de valor se la

reconocerá en el resultado del ejercicio, a menos de que se haya tomado en cuenta el valor revalorizado del activo; en cuyo caso, se reconocerá en las reservas por revalorización, de acuerdo a lo estipulado por la NIC 16.

Los cargos por amortización de un activo deberán ser ajustados para la información que se presentará, en el futuro, con la finalidad de distribuir en una forma sistemática el valor de su deterioro a lo largo de su vida útil. Es importante que cada entidad realice una evaluación que ayude a determinar si la pérdida de deterioro de valor de un activo ha disminuido o ya no existe. En el caso de que fuera de esta forma, se deberá volver a realizar el cálculo del importe recuperable, se deberá evaluar el método de depreciación, vida útil, el valor residual y se deberá aumentar el valor en libros del activo hasta que alcance su nuevo importe recuperable.

Para poder determinar este escenario es relevante tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Aumento del valor de mercado de un activo.
- Cambios importantes del ejercicio contable en lo referente al entorno legal, económico, tecnológico o de mercado, que brinden un resultado favorable para el activo.

- Cambios en la restructuración del activo que ayudarán a obtener un resultado favorable en el rendimiento del bien.
- Informes de la entidad demostrando que el rendimiento económico del activo será mejor que lo esperado.

Finalmente en el caso de que el arrendatario decida ejercer la opción de compra la contabilización se realizará de la siguiente manera:

Tabla N° 16 Registro opción de compra al término del arrendamiento

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/12/2014	- 3- Cuentas por pagar Leasing Financiero Iva en ventas Bancos Registro de opción de compra de arrendamiento	\$ 2.259,85 \$ 271,18	\$ 2.531,03

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar, la opción de compra por su parte también grava IVA al ser representar un pago final por la transferencia de dominio de un bien por parte del arrendador al arrendatario.

4.2.1.4 Arrendamientos Operativos

Cuando un arrendamiento es clasificado como uno de tipo operativo, el arrendatario no es dueño del bien. Es por ello que en el balance general no se muestra como un activo fijo y un pasivo no corriente.

Las cuotas de los Arrendamientos Operativos, que excluyen otros servicios como mantenimiento o seguro, se reconocen como gasto de forma lineal durante el período del arrendamiento, a excepción de que otra base sistemática sea más representativa para la generación de beneficios para la empresa arrendataria.

La contabilización de este tipo de arrendamientos es a través del reconocimiento del gasto en el estado de resultados dependiendo de la fecha de pago de la cuota de arrendamiento. En el caso de que se realice de forma anticipada, al iniciar el mes se debe registrar un gasto anticipado (cuenta en el debe) contra el modo de pago de la empresa, por ejemplo usando efectivo de bancos.

Por otro lado, si las cuotas son vencidas, es decir la cancelación del arrendamiento se lo realiza al finalizar el mes, la contabilización se realiza con la apertura de una

cuenta de gasto de arrendamiento contra la forma de pago que elija la empresa.

A continuación se presenta un ejemplo para mostrar, de mejor manera, la contabilización del Leasing Operativo con arrendamientos anticipados:

La empresa Industrias Químicas decide realizar un arrendamiento operativo de 5 computadoras a un plazo de arrendamiento de 3 años. La cuota mensual del arrendamiento es por un valor de \$220. A continuación se presenta la contabilización del gasto para cuotas vencidas y anticipadas.

Tabla N° 17 Datos bien para arrendamiento operativo

Tipo de Bien	Computadoras
Número de Computadoras	5
Período de Arrendamiento	2
Cuota Mensual	\$ 220
Tipo de Bien	Computadoras
Número de Computadoras	5
Período de Arrendamiento	2
Cuota Mensual	\$ 220

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 18 Registro arrendamiento operativo

Industrial Química GF Cía. Ltda. Libro diario			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 - Arriendos prepagados Caja Bancos <i>Pago cuota de arrendamiento anticipado</i>	\$ 220.00	\$ 220.00
31/01/2012	- 2 - Gasto Arrendamientos Arriendos prepagados <i>Asiento de cierre del anticipo realizado.</i>	\$ 220.00	\$ 220.00

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede apreciar en el ejemplo contable anterior, el pago anticipado se contabiliza contra una cuenta del activo como de caja-bancos con la cual se cancela la cuota de arrendamiento. Posterior a esto se procede a realizar la contabilización contra el respectivo gasto del arrendamiento cerrando, con este asiento, el anticipo que se abrió al iniciar el mes.

Por otra parte para la contabilización de una cuota vencida tenemos el siguiente ejemplo:

Tabla N° 19 Registro arrendamiento operativo cuota vencida

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2011	- 1 - Gasto Arrendamientos Cuenta por pagar arrendamientos Asiento de provisión de pago de arrendamientos al iniciar el mes	\$ 220	\$ 220
31/01/2011	- 2 - Cuenta por pagar arrendamientos Caja- Bancos Pago de cuota de arrendamiento.	\$ 220	\$ 220

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en el ejemplo al inicio del mes se debe realizar una provisión que corresponderá al desembolso que se realizará al finalizar el mes cuando se realice el pago de la cuota de arrendamiento.

Por otra parte, la NIC 17 establece que cualquier pago que se realice al inicio del arrendamiento para el contrato de una operación de Leasing Mercantil Operativo como por ejemplo honorarios legales, representará un pago de forma anticipada el cual se amortizará a lo largo del plazo del arrendamiento a media que se dé la obtención de beneficios económicos producidos por el arrendamiento. Para la realización de esta amortización se creará en el balance una cuenta de activo diferido la cual se irá aminorando a lo largo del período del arrendamiento. A continuación se establece un ejemplo para clarificar esta figura. La Empresa

Industrial Química incurre en los siguientes gastos iniciales por concepto de arrendamiento:

Tabla N° 20 Resumen de gastos iniciales

GASTOS INICIALES DE ARRENDAMIENTO	
Honorarios Legales	\$ 300,00
Gasto Transporte	\$ 98,00
Total	\$ 398,00
Plazo de Arrendamiento	2 años
Amortización anual Honorarios Legales	\$ 150,00
Amortización anual Transporte	\$ 49,00
Amortización anual total	\$ 199,00
Amortización mensual Honorarios	\$ 12,50
Amortización mensual Transporte	\$ 4,08

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 21.1 Registro y amortización de gastos iniciales

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2012			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 - Amortización Gasto Honorarios Legales Amortización Gasto Transporte Caja- Bancos Pago total cuentas Diferidas por concepto de gastos iniciales de arrendamiento	\$ 300 \$ 98	\$ 398
31/12/2012	- 2 - Gasto Honorarios Legales Gasto Transporte Amort. Acumulada Gastos Honorarios Legales Amort. Acumulada Gasto Transporte Pago de cuota anual por Amortización Gastos iniciales	\$ 150 \$ 49	\$ 150 \$ 49

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 21.2 Registro y amortización de gastos iniciales

CONTABILIZACIÓN MENSUAL			
31/01/2012	- 3 -		
	Gastos Honorarios Legales	\$ 12,50	
	Gastos Transporte	\$ 4,08	
	Amortización Acumulada Gastos Honorarios legales		\$ 12,50
	Amortización Acumulada Gastos de Transporte		\$ 4,08
	<i>Pago Amortización mensual de costos</i>		
28/02/2012	- 4 -		
	Gastos Honorarios Legales	\$ 12,50	
	Gastos Transporte	\$ 4,08	
	Amortización Acumulada Gastos Honorarios legales		\$ 12,50
	Amortización Acumulada Gastos de Transporte		\$ 4,08
	<i>Pago Amortización mensual de costos</i>		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en el ejemplo anterior los gastos iniciales por concepto de arrendamiento por un total de \$398 se cancelan al inicio del arrendamiento como un pago anticipado. Sin embargo se realiza la amortización de este valor a lo largo del período del arrendamiento el cual es de dos años. Para determinar la amortización anual se divide el valor total de gastos iniciales para los dos años de vigencia del contrato de arrendamiento. En este caso el registro de pago anual es por un valor \$199, esta contabilización se la puede observar en el asiento N. 2.

Es importante indicar que la amortización debe ser concordante con la determinación del plazo a pagar por concepto de cuotas de arrendamiento, por ejemplo, si las cuotas de arrendamiento son mensuales, la amortización de

los gastos iniciales también deberá ser mensual. Por esta razón en los asientos N. 3 y 4, en donde se ejemplifica el registro del gasto mensual, el valor amortizable anual se divide para el número de cuotas de arrendamiento que se cancelarán durante el año, en este caso son doce cuotas.

En algunas ocasiones, al iniciar un contrato de arrendamiento o al renovarlo, el arrendador puede ofrecer incentivos al arrendatario; estos incentivos pueden incluir: el asumir determinados costos del arrendatario, una baja en las cuotas iniciales e, inclusive, la inexistencia de estas cuotas (meses de gracia).

La interpretación de los incentivos a los arrendamientos operativos es tratada en la SIC 15. En esta normativa se explica la problemática que representaría el ofrecer incentivos para la extensión del periodo de arrendamiento para ambas partes en la presentación de los incentivos en los estados financieros.

Para ello, se establece que todo tipo de incentivo a realizarse deberá ser reconocido como parte integrante del precio acordado, independientemente del momento en el que el importe será desembolsado.

Por el lado del arrendatario, se deberá reconocer dicho incentivo como una reducción de los gastos a pagarse en las cuotas de arrendamiento, utilizando la misma lógica en cuanto a la manera de repartir dicho valor, tal como sucede con el arrendador.¹⁴² A continuación se puede apreciar un ejemplo donde se determina el registro de los incentivos otorgados en un arrendamiento operativo:

En el ejemplo estipulado anteriormente del arrendamiento de las cinco computadoras, el arrendador otorga un incentivo del 5% de descuento en las dos primeras cuotas anuales a continuación se presenta el registro de esta transacción:

Tabla N° 22 Resumen de datos para incentivos en extensión de arrendamiento

DATOS INICIALES	
Cuota anual total	\$ 2.640,00
Incentivo	Rebaja del 5% durante las primeras dos cuotas anuales
Cuota normal	\$ 2.640,00
Periodo de arrendamiento	3
Reducción anual	\$ 132,00
Periodo de reducción	2
Reducción total del arrendamiento	\$ 264

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

¹⁴²Cfr. Cfr. SIC 15. (2004). [http://cpn.mef.gob.pe/cpn/Libro3/sics/SIC15_04.pdf], **Arrendamientos Operativos- Incentivos.**

Tabla N° 23 Distribución de incentivos en el plazo del arrendamiento

Distribución durante el plazo del arrendamiento	
Rebaja a distribuir	\$ 264,00
Periodo de arrendamiento	3
Distribución durante el plazo del arrendamiento	\$ 88,00
Cuota Normal	\$ 2.640,00
Rebaja Distribuida	\$ 88,00
Cuota a registrarse en el Estado de resultados anual	\$ 2.552,00
Cuota a registrarse mensual	\$ 212,67

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 24 Registro de arrendamiento con incentivo

Empresa Industrial Química. Libro Diario			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 - Gasto de Arrendamiento Cuenta por pagar arrendamiento IVA por pagar Arrendamiento al iniciar el mes	\$ 266.77	\$ 238.19 \$ 28.58
31/01/2012	- 2 - Cuenta por pagar arrendamiento Caja-Bancos Pago cuota de arrendamiento	\$ 266.77	\$ 266.77

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

En el ejemplo anterior el arrendador otorga un incentivo al arrendatario por un valor total de \$168.00 el cual corresponde al 20% de descuento durante los primeros años de arrendamiento, este incentivo se lo distribuyo a lo largo del plazo del arrendamiento lo cual produjo una disminución en cada una de las cuotas que se cancelarán mensualmente por esta operación.

4.2.1.5. Contabilización de los Estados Financieros de los Arrendadores

Al igual que los arrendatarios, los arrendadores tienen que aplicar ciertas normas para contabilizar la operación de Leasing. Con respecto a los arrendamientos financieros, los arrendadores deberán reconocer en sus balances como activo al valor del bien arrendado como un importe por cobrar, el cual será el de la inversión neta del arrendamiento.

Dentro de esta operación, la NIC 17 recalca que la transferencia sustancial de todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del activo son reconocidos como cuotas por cobrar, pues se consideran como reembolsos o remuneración del arrendador a cambio de su inversión y servicios financieros prestados. La contrapartida de este registro será la forma de pago que el arrendador elija para cancelar el activo al proveedor.

A continuación se presenta un ejemplo donde se establece la contabilización inicial del bien por parte del arrendador. En primer lugar se establece el valor presente de los pagos mínimos por concepto de arrendamiento para determinar el menor valor entre el valor razonable y los pagos mínimos

con la finalidad de realizar el registro contable del valor del bien:

Tabla N° 25 Datos de arrendamiento por arrendador

Valor razonable	\$ 64.759,85
Cuotas	2052,984009
Mantenimiento	1000
Valor residual	1500
Tasa de interes implícita	11,23%
Tasa de interes mensual	0,94%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 26 Amortización del arrendamiento

Años	Cuota	Tasa de descuento	Valor descontado
2012	\$ 2.052,98	1,009	\$ 2.033,95
2012	\$ 2.052,98	1,018804	\$ 2.015,09
2012	\$ 2.052,98	1,028339	\$ 1.996,41
2012	\$ 2.052,98	1,038	\$ 1.977,90
2012	\$ 2.052,98	1,048	\$ 1.959,56
2012	\$ 2.052,98	1,057	\$ 1.941,39
2012	\$ 2.052,98	1,067	\$ 1.923,39
2012	\$ 2.052,98	1,077	\$ 1.905,56
2012	\$ 2.052,98	1,087	\$ 1.887,89
2012	\$ 2.052,98	1,098	\$ 1.870,39
2012	\$ 2.052,98	1,108	\$ 1.853,05
2012	\$ 2.052,98	1,118	\$ 1.835,87
2013	\$ 2.052,98	1,129	\$ 1.818,85
2013	\$ 2.052,98	1,139	\$ 1.801,98
2013	\$ 2.052,98	1,150	\$ 1.785,27
2013	\$ 2.052,98	1,161	\$ 1.768,72
2013	\$ 2.052,98	1,172	\$ 1.752,32
2013	\$ 2.052,98	1,183	\$ 1.736,08
2013	\$ 2.052,98	1,194	\$ 1.719,98
2013	\$ 2.052,98	1,205	\$ 1.704,03
2013	\$ 2.052,98	1,216	\$ 1.688,23
2013	\$ 2.052,98	1,227	\$ 1.672,58
2013	\$ 2.052,98	1,239	\$ 1.657,07
2014	\$ 2.052,98	1,251	\$ 1.641,71
2014	\$ 2.052,98	1,262	\$ 1.626,49
2014	\$ 2.052,98	1,274	\$ 1.611,41
2014	\$ 2.052,98	1,286	\$ 1.596,47
2014	\$ 2.052,98	1,298	\$ 1.581,67
2014	\$ 2.052,98	1,310	\$ 1.567,00
2014	\$ 2.052,98	1,322	\$ 1.552,47
2014	\$ 2.052,98	1,335	\$ 1.538,08
2014	\$ 2.052,98	1,347	\$ 1.523,82
2014	\$ 2.052,98	1,360	\$ 1.509,69
2014	\$ 2.052,98	1,373	\$ 1.495,69
2014	\$ 2.052,98	1,385	\$ 1.481,83
2014	\$ 2.052,98	1,398	\$ 1.468,09
Valor Resi	\$ 2.259,85	1,398	\$ 1.616,02
Monto Total descontado			\$ 64.116,02
Valor presente de los pagos mínimos de arrendamiento			\$ 62.500,00
Porcentaje del valor razonable			96,2%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en la tabla anteriormente detallada el valor de los pagos mínimos por concepto de arrendamiento es menor al valor razonable del bien, es por ello que se utiliza el valor presente de los pagos mínimos de

arrendamiento para el registro del activo tal como lo estipula la NIC 17:

Tabla N° 27 Cuentas por cobrar de arrendamiento por parte del arrendador

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 - Cuentas por cobrar Arrendamiento Mercantil Iva por Cobrar Caja Bancos Ingreso por venta de activo Financiero	\$ 61.856,17 \$ 7.422,74	\$ 67.019,06 \$ 2.259,85

Nota	Para la contabilización inicial del arrendador se debe tomar los pagos mínimos por concepto de arrendamiento más el valor residual no garantizado. Equivale al costo del activo
-------------	---

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Para la contabilización inicial se toma en cuenta un valor por cobrar que corresponde al valor del activo entregado en arrendamiento y se efectúa el cálculo del IVA de la operación. Adicionalmente se establece por una parte la contrapartida que en este caso es la cuenta Caja- Bancos, la cual representa la forma de pago por parte del arrendador a su proveedor y por otra parte el ingreso que el arrendador espera recibir por la venta del activo al final del plazo del arrendamiento.

A continuación se presenta el asiento contable de la primera cuota del arrendamiento:

Tabla N° 28 Registro primera cuota de arrendamiento por parte del arrendador

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 1 -		
	Caja Bancos	\$ 2.052,98	
	Cuentas por cobrar Arrendamiento Financiero		\$ 1.452,96
	Ingreso por Actividad de Leasing Financiero		\$ 600,02
	Reconocimiento inicial del Arrendamiento Financiero		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 29 Registro IVA en compras del arrendamiento por parte del arrendador

Empresa Industrial Química. Libro Diario			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 1 -		
	Caja - Bancos	\$ 246.36	
	IVA ganado		\$ 246.36
	Registro de IVA compras 1era cuota		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar el valor que ingresa a la cuenta del arrendatario es el valor de la primera cuota adicionado el valor del IVA contra una cuenta de ingreso Financiero para el arrendador.

Al iniciar el arrendamiento, el arrendador incurrirá en ciertos costos que influirán directamente en la operación, éstos pueden ser comisiones, honorarios jurídicos o costos incrementales. Se excluyen de estos costos los de características indirectas, como los incurridos por un equipo

de ventas o comercialización. En el caso de empresas arrendadoras las que, a su vez, no son productoras o distribuidoras de los productos que arriendan, los costos directos se incluirán en la valoración inicial de los derechos de cobro establecidos por el arrendamiento financiero y estos disminuirán los ingresos, que se generarán durante el plazo del arrendamiento. Los costos directos del arrendamiento no hay que presentarlos de forma independiente, estos deben ser añadidos a los derechos de cobro del arrendamiento.

Por el contrario, cuando las empresas arrendadoras son, a su vez, productoras y distribuidoras de bienes, los costos directos se reconocerán como gastos de la operación cuando se reconozca el beneficio de la venta y no se establecerán al comienzo, como una empresa que solamente se dedica al arrendamiento.

En lo referente a los ingresos financieros, se deberán distribuir de una manera sistemática a través del plazo del arrendamiento. Se reconocerán como un tipo de rendimiento constante sobre la inversión financiera neta. Los pagos del arrendamiento, en cada ejercicio una vez reducidos los costos, cubrirán la inversión bruta

reduciéndola así como los ingresos financieros no devengados.

A continuación se presenta el asiento contable correspondiente a los ingresos diferidos de la operación de leasing:

Tabla N° 30 Registro ingresos diferidos del arrendamiento por parte del arrendador

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2011	- 1 - Cuentas por cobrar Arrendamiento Mercantil Ingresos Diferidos por Leasing Reconocimiento inicial de los ingresos diferidos del arrendamiento	\$ 12.051,26	\$ 12.051,26

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en el asiento anterior se registra un ingreso diferido a lo largo del periodo de arrendamiento que representa el ingreso que se espera recibir a lo largo de la operación.

Para la determinación de la inversión bruta se debe estimar el valor residual no garantizado. Si se diera el caso de que hubiera existido una reducción permanente de este valor, se realizará una revisión de la distribución del ingreso financiero no devengado para que cualquier reducción

respecto a las cantidades de ingresos se reconozca de inmediato.

Cuando un activo arrendado se clasifique en el grupo de mantenidos para la venta, se tomará en cuenta para su contabilización lo establecido por la NIIF 5.

Dentro de esta norma se especifica que, si una entidad dispone que un activo se recupere a través de una venta y no a través del uso continuo del bien, deberá clasificar al activo no corriente, como mantenido para la venta; para ello, la venta de este activo debe ser muy probable. Cuando se espere que la venta del bien se realice en un período superior a un año, se deberán evaluar los costos de venta con su valor actual. Cualquier incremento en este valor de costos se presentará en la cuenta de resultados como un costo financiero.

Continuando con el análisis de la NIC 17, en su artículo 42, se establece la manera de operar de las empresas que son productoras o distribuidoras. El modo de reflejar una venta de un activo dado en Leasing, para una entidad distribuidora o fabricantes es reconociendo dicho importe tal como lo haría para cualquier operación de venta directa aplicando, por tanto, las políticas contables respectivas.

A continuación se presenta el registro contable inicial de un arrendamiento financiero en el caso de que la empresa arrendadora sea el distribuidor o proveedor directo:

Tabla N° 31 Registro inicial del arrendamiento por parte del arrendador-fabricante

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2011	- 3 -		
	Cuentas por cobrar Arrendamiento Mercantil	\$ 61.856,17	
	Iva por cobrar	\$ 7.423	
	Bienes dados en leasing		\$ 67.019,06
	Ingreso por venta de activo		\$ 2.259,85
	Registro inicial del arrendamiento		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

A continuación se presenta el pago de la segunda cuota en el caso de distribuidores y proveedores:

Tabla N° 32 Registro de pago de cuota de arrendamiento por parte del arrendador-fabricante

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
28/02/2012	- 1 -		
	Caja Bancos	\$ 2.052,98	
	Cuentas por cobrar Arrendamiento Financiero		\$ 1.466,56
	Ingreso por Actividad de Leasing Financiero		\$ 586,42
	Reconocimiento inicial del Arrendamiento Financiero		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 33 Registro del IVA por arrendamiento por parte del arrendador-fabricante

Empresa Industrial Química. Libro Diario			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
28/02/2012	- 1 - Caja - Bancos IVA ganado Registro de IVA comprpas 2da cuota	\$ 246.36	\$ 246.36

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede apreciar el registro contable de la cuota de arrendamiento en el caso de que los arrendadores sean productores o distribuidores tiene la misma mecánica que la de los arrendadores que no lo son.

Se deberá prestar atención a la diferencia existente entre los tipos de interés de mercado y los que fueron aplicados en dicha operación, ya que afectarán de manera positiva o negativa a la ganancia obtenida. Los costos de negociación formaran parte del gasto reconocido por el ingreso de la venta del activo.

Este tipo de empresas darán lugar a dos tipos de resultados, el primero será el ingreso o egreso de utilidad derivado de la venta directa del activo tomando en cuenta las rebajas y descuentos comerciales aplicados y el segundo, la utilidad financiera obtenida gracias al arrendamiento. El ingreso por la venta será el valor menor entre el valor razonable del

activo o el valor presente de los rubros mínimos pagados por el arrendamiento descontados a una tasa de interés de mercado. Por otra parte, el costo de venta de un activo es el costo de la propiedad arrendada. Finalmente, la ganancia de la venta será la diferencia entre estos dos rubros.

Como mecanismo para atracción de nuevos clientes, las empresas de Leasing, que son productoras y distribuidoras a la vez, suelen aplicar tipos de interés bajos en comparación a los de mercado. Esto da como resultado, al momento del registro de la venta, un ingreso inferior al que se obtuviere aplicando tasas de mercado.

Adicionalmente, este tipo de empresas deben registrar los costos directos del arrendamiento como gastos incurridos al inicio de la operación, pues están relacionadas con sus futuras ganancias obtenidas.

La NIC 17, en lo referente a la presentación de información financiera, establece que se deben considerar los siguientes elementos para empresas del sector de Leasing:

- Una conciliación entre la inversión bruta total (la suma de pagos mínimos por percibir en el período de arrendamiento y el valor residual no garantizado

correspondiente al arrendador) y el valor actual de los pagos mínimos del arrendamiento. Estos montos también deben ser presentados, por separado, en los períodos de un año, de uno a cinco años y mayores a cinco años.

- Los ingresos financieros no devengados que son los percibidos por la empresa sin haber otorgado el servicio de arrendamiento a la empresa arrendadora.
- El monto de los valores residuales no garantizados a favor del arrendador.
- Las cuotas contingentes que son reconocidas en los ingresos del ejercicio.
- Un detalle significativo de los convenios concluidos por el arrendador.

Esta información deberá ser complementada con lo estipulado en la NIIF 7 que menciona la información a revelar para la evaluación de la situación financiera y rendimiento de una empresa, a través de los instrumentos financieros.

Adicionalmente, la NIC 17 recomienda informar un indicador de crecimiento de la actividad de arrendamiento financiero; éste se calcula deduciendo de la inversión bruta conseguida en el ejercicio, los ingresos financieros no

devengados y los contratos de arrendamiento cancelados durante ese período.

4.2.1.6. Contabilización de los arrendadores en Leasing Operativo.

Cuando se trata de un arrendamiento operativo se debe presentar, en el balance, los activos dedicados a dicha operación en concordancia con su naturaleza. Los ingresos de la operación, excluyendo los que se reciban como seguro y conservación, serán reconocidos como ingresos repartidos a lo largo del período de arrendamiento, exceptuando el caso en que otra forma de distribución sea más representativa, de acuerdo al beneficio económico obtenido por el activo. Tal como sucede con los ingresos, los gastos serán reconocidos de manera lineal con la salvedad de que, en algún caso, se pueda utilizar una distribución más significativa. Los costos directos de negociación y de contratación se añadirán al valor en libros del activo arrendado y, además, se reflejarán como gasto en forma lineal a lo largo del período del arrendamiento.

Los costos incurridos en la operación de Leasing, incluyendo la amortización del activo, serán reconocidos como un gasto del ejercicio y repartidos de la misma forma

que en el arrendamiento financiero, si se tratan de activos que forman parte del inmovilizado del material o activos intangibles. De la misma manera que en el arrendamiento financiero, se deberá considerar a la NIC-36 para determinar el deterioro del valor del activo.

A continuación se presenta el registro contable por parte del arrendador en una operación de leasing operativo. Para este ejercicio se toma en cuenta el ejemplo que se trató anteriormente para el análisis de la contabilización del arrendatario en un leasing operativo.

La empresa Industrias Químicas decide realizar un arrendamiento operativo de 5 computadoras a un plazo de arrendamiento de 3 años. La cuota mensual del arrendamiento es por un valor de \$220.

En primer lugar se registra la adquisición del activo por parte de la empresa arrendadora:

Tabla N° 34 Registro de compra del activo por parte del arrendador operativo

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 -		
	Eq. De computación	\$ 7,000.00	
	IVA en compras	\$ 840.00	
	Caja - Bancos		\$ 7,770.00
	Ret en la fte 1%		\$ 70.00
	Compra de activo fijo		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Se puede observar que la empresa arrendadora registra la compra de un activo en sus balances conjuntamente con la contrapartida que indica la forma de pago de los Equipos de Computación.

Adicionalmente se debe registrar la cuota pendiente por concepto del arrendamiento y su pago respectivo como se muestra a continuación:

Tabla N° 35 Registro de cuota pendiente de pago

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 -		
	Prov Ctas x cobrar bienes arrendados	\$ 246.00	
	Ingreso por arrendamiento de activo		\$ 220.00
	Iva en Ventas		\$ 26.00
	Registro primera cuota pendiente de pago		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Tabla N° 36 Registro del pago de primera cuota

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 1 - Caja - bancos Prov Ctas x cobrar bienes arrendados Registro primer pago de cuota	\$ 246.00	\$ 246.00

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Al inicio del mes se realiza una provisión de Cuentas por cobrar por concepto de la cuota pendiente de cobro del arrendamiento y al final del mes se cierra esta provisión con el pago de dicha cuota.

Adicionalmente la empresa arrendadora debe depreciar el bien a lo largo de su vida útil. El método utilizado para esta depreciación es el método de línea recta a lo largo de los tres años de vida útil que de acuerdo a las normas tributarias ecuatorianas se deben depreciar los activos. A continuación se presenta este registro contable:

Tabla N° 37 Registro del gasto de depreciación

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 1 - Gasto depreciacion Depreciacion acumulada Registro depreciacion acumulada	\$ 2,333.33	\$ 2,333.33

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

La NIC 17 estipula que el arrendador que sea, a su vez, productor o distribuidor no reconocerá importe alguno por concepto de venta al celebrar un contrato de arrendamiento operativo puesto que la operación no equivale a una venta.

Como se mencionó anteriormente, los arrendadores suelen dar incentivos para la realización de arrendamientos. Por el lado, del arrendador se deberá reconocer dicho incentivo como una disminución en los ingresos a percibir por concepto del periodo de arrendamiento. Lo puede hacer de manera lineal o utilizando algún sistema que se adapte mejor a la recuperación de los beneficios derivados del activo.

El ejemplo que a continuación se presenta refleja el incentivo como un descuento de forma lineal que aminora la cuota del arrendamiento mensual:

Tabla N° 38 Datos iniciales para registro de incentivo

DATOS INICIALES	
Cuota anual total	\$ 2.640,00
Incentivo	Rebaja del 5% durante las primeras dos cuotas anuales
Cuota normal	\$ 2.640,00
Periodo de arrendamiento	3
Reducción anual	\$ 132,00
Periodo de reducción	2
Reducción total del arrendamiento	\$ 264

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 39 Distribución del incentivo por el plazo del arrendamiento

Distribución durante el plazo del arrendamiento	
Rebaja a distribuir	\$ 264,00
Periodo de arrendamiento	3
Distribución durante el plazo del arrendamiento	\$ 88,00
Cuota Normal	\$ 2.640,00
Rebaja Distribuida	\$ 88,00
Cuota a registrarse en el Estado de resultados anual	\$ 2.552,00
Cuota a registrarse mensual	\$ 212,67

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 40 Registro primera cuota pendiente de pago

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 3- Provisión Cuenta por cobrar Bienes en arrendamiento	\$ 238	
	Descuento en el ingreso por operación leasing (incentivo)	\$ 7,33	
	Ingreso por arrendamiento de activo		\$ 220,00
	Iva en Ventas		\$ 26
	Registro de la primera cuota pendiente de pago		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 41 Registro primera cuota de arrendamiento

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 3- Caja-Bancos	\$ 238	
	Provisión CxC Bienes en Arrendamiento		\$ 238
	Pago primera cuota de arrendamiento		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

El incentivo otorgado por parte del arrendatario el cual es el descuento del 5% durante las dos primeras cuotas de arrendamiento (\$88 anual y \$7,33 mensual) es registrado como una rebaja lineal a lo largo del período del

arrendamiento. En los asientos contables detallados anteriormente podemos observar que esta rebaja se ve reflejada como un descuento otorgado por parte del arrendador al arrendatario y como consecuencia una rebaja en su ingreso operacional.

Los arrendadores que efectúan una transacción de tipo operativo deben revelar, dentro de su información financiera, lo siguiente:

- El importe total de los pagos mínimos futuros correspondiente a los siguientes periodos:
 - hasta un año;
 - entre uno y cinco años;
 - más de cinco años.
- El total de las cuotas de carácter contingente registradas como ingreso en el ejercicio.
- Un detalle de las condiciones de los arrendamientos acordados.

4.2.1.7. Operaciones de venta del activo para su posterior arrendamiento

Sin que sea una figura muy utilizada en el Ecuador, vale la pena indicar la existencia de un tipo de arrendamiento efectuado después de la venta del bien, que implica una

enajenación de un activo para el posterior arrendamiento al, mismo, vendedor. Las cuotas de dicho arrendamiento son fijadas paralelamente a la negociación inicial de venta y su tratamiento contable dependerá del tipo de operación de arrendamiento.

En los casos en los que, posteriormente a la venta, se realiza un arrendamiento financiero, no se deberá registrar en la contabilidad del arrendatario el excedente que pudiera producirse de esta venta. Esto deberá ser amortizado en el tiempo acordado de arrendamiento. Cabe mencionar que este tipo de operación es considerada como un mecanismo de financiamiento para el arrendador, quien garantiza dicha financiación con el activo arrendado. En cambio, si el precio de venta fuese inferior al importe en libros del activo, esta diferencia se reconocerá inmediatamente en el estado de resultados, a menos que este rubro sea compensado con cuotas de arrendamiento inferiores a las del mercado.

Por otra parte, si posteriormente a la venta del activo se realiza un arrendamiento operativo establecido a un valor razonable, la operación se reconocerá de esta manera. En el caso de que el precio de venta sea inferior al valor de razonable la pérdida será reconocida de manera inmediata, exceptuando el caso en el que dicha pérdida sea

recompensada, a lo largo del plazo de arrendamiento, con cuotas inferiores a las del mercado. Si el precio fuese superior, dicho importe será amortizado durante la utilización del activo.

En este tipo de convenios y, si tanto las cuotas como el precio son fijados a precios razonables, se considerará a esta operación como una venta normal y cualquier resultado deberá ser reconocido de manera inmediata. En dicho procedimiento se podría ocasionar una pérdida cuando el valor razonable, al momento de la venta, es inferior al valor en libros del activo. Este resultado deberá reflejarse de manera instantánea en la contabilidad, exceptuando las veces en que esta pérdida sea compensada con cuotas inferiores a las del mercado. Si el precio de venta fuese superior, la diferencia será amortizada a lo largo del periodo en que se espera utilizar el activo.

Es importante señalar que en los casos de venta y arrendamiento posterior, la información a revelarse es la misma que para los arrendadores y arrendatarios, en un arrendamiento financiero u operativo. De existir condiciones adicionales en las operaciones de arrendamiento, será importante que sean reveladas.

4.3. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)

Las NIIF son el conglomerado de normas y sus interpretaciones aprobadas, emitidas y publicadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad, donde se establecen criterios para el reconocimiento de la información, su valuación, su forma de presentación y la cantidad de información revelada, con la finalidad de mostrar dicha información a distintos usuarios que la pudieran requerir. Esencialmente, son las mismas NIC revisadas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad que, en el 2001, sufrió una reestructuración y pasó a ser conocido como el *International Accounting Standards Board (IASB)* el cual se encargaría de actualizar y corregir las normas anteriormente emitidas y promulgar nuevas reglamentaciones que serán conocidas como Normas Internacionales de Información Financiera. En un futuro se aspira a que solamente se utilicen las NIIF.¹⁴³

En lo referente al arrendamiento, se destaca en este aparato de normas la CINIIF 04, llamada también, Determinación de si un acuerdo contiene un Arrendamiento.

En esta norma se explica la posibilidad de que una entidad realice una transacción, que no sea catalogado como arriendo, pero que implique la cesión al derecho de uso de un activo a cambio de un pago o una serie de

¹⁴³DIRECCIÓN DE DESARROLLO PROFESIONAL Y CAPACITACIÓN CONTINUA HONDURAS. (sin fecha). [http://www.elcontador.org.hn/uploads/media/NIIF_EXPECTATIVAS_Y_REALIDADES.pdf] consultado 06/07/11

pagos por ello. Ejemplos de esto, serían los acuerdos de subcontrataciones (acuerdos con entidades que realicen funciones de procesamiento de datos) o, acuerdos en la industria de la telecomunicación (donde el proveedor que cuenta con una red de comunicación realiza contratos con usuarios para que dispongan de permisos para el uso de la mencionada red).

Es importante señalar que esta norma, es complementaria a la NIC 17, no la reemplaza, sino que explica cómo algunos acuerdos deberían ser tratados e identificados para poder aplicar así la norma de Arrendamientos, explicada anteriormente.

Para poder reconocer si una transacción debería ser considerada como un arrendamiento, se deberá evaluar del cumplimiento de uso sobre un activo específico. Esto quiere decir que, pese a la identificación explícita de un activo, éste no será necesariamente el objeto del acuerdo siempre que dicho acuerdo sea independiente del uso del activo. La norma CINIIF 04 presenta la siguiente explicación:

“Si el proveedor estuviese obligado a entregar una cantidad determinada de bienes o servicios, y tuviese el derecho y la capacidad de suministrarlos utilizando otros activos no especificados en el acuerdo, entonces el cumplimiento del acuerdo sería independiente del activo especificado y por tanto no contendría un arrendamiento.”¹⁴⁴

La CINIIF 04 señala que si no se ocupa el activo objeto del acuerdo, el convenio no podrá ser catalogado como un arrendamiento. Por tanto, para que pueda ser reconocido como un arrendamiento, el activo debe ser

¹⁴⁴ Interpretación CINIIF 4 (2005) - Determinación de si un Acuerdo Contiene un Arrendamiento P.2

utilizado para la finalidad que persiga el convenio y, que el uso de activos alternos no faculte la consecución del objetivo.

Otra condición a analizarse trata sobre si el acuerdo traspasa el derecho de uso del activo. Esto significa que, el usuario dispone de la capacidad o derecho de operar el activo o, incluso, tiene la facultad de delegar a terceros que operen dicho bien y, por ello, recibe un beneficio económico significativo proveniente de dicho usufructo.

Si el acuerdo traspasa el derecho de uso del activo, se entiende que es poco probable que terceros ajenos al usuario obtengan un importe significativo durante el plazo convenido. También se considerará que el precio pactado no se encuentre supeditado a la producción generada del bien ni al precio corriente de mercado.

Es importante destacar que, el reconocimiento sobre si un acuerdo contiene un arrendamiento, debe efectuarse al iniciar el convenio, específicamente en cualquiera de estos dos momentos:

- Fecha en la que se efectúa el acuerdo
- Fecha en la que las dos partes acuerdan los términos fundamentales del convenio.

Si una vez iniciado el convenio, se cambian las condiciones contractuales del mismo, se deberá evaluar si el acuerdo, tras los cambios, contiene un arrendamiento. En el momento en el que existan renovaciones o prórrogas

del convenio se deberá apelar a lo establecido en el inciso 4 de la NIC 17, analizada anteriormente, para determinar si el acuerdo contiene un arrendamiento. Asimismo se evaluará el uso exclusivo de un activo específico y, si el acuerdo, traspasa el derecho de uso del activo. Finalmente, se deberá analizar que no existan cambios físicos sustanciales en el activo, para poder reconsiderar las condiciones del acuerdo.

Si se determina que existe un arrendamiento en el convenio, las partes deberán aplicar la NIC 17 y, de acuerdo a dicha norma, se establecerá si el arrendamiento es operativo o financiero. Si en el convenio se descubren elementos que no llegasen a clasificarse como arrendamientos se procederá a separarlos, para poder así determinar el pago que se efectuará por los elementos por separado. La cuantía de los pagos mínimos por arrendamiento (derecho de uso del activo) se establecerá sobre la base de sus valores razonables relativos. Los pagos restantes se evaluarán de acuerdo a su naturaleza y, a lo acordado en el convenio, de igual forma sobre las bases de sus valores razonables relativos. Otra técnica sugerida para la determinación de los cánones de arrendamiento, es el de la estimación basada en precios referenciales de mercado, de acuerdos de similares características.

Si no fuera factible la separación de los pagos a efectuarse y, sí se tratare de un arrendamiento financiero, se deberá reconocer un activo y un pasivo por el mismo importe. Dicho pasivo irá disminuyendo debido a los pagos

efectuados, para lo cual se deberá reconocer una carga financiera atribuida a dicho pasivo, utilizando la tasa de interés incremental del arrendatario.

Por otra parte, en el caso de un arrendamiento operativo, todos los pagos serán tratados como pagos de arrendamiento, con la finalidad de cumplir con los requisitos de información. No obstante, la entidad deberá revelara que los pagos declarados, incluyen pagos de elementos que no forman parte del arrendamiento.

5. ANÁLISIS CUALITATIVO EMPRESA INDUSTRIAL QUÍMICA GF CIA. LTDA.

El arte de administrar una empresa es la habilidad de organizar las destrezas de las diferentes áreas que forman parte de la entidad con la finalidad de alcanzar un objetivo global. Este objetivo debe estar enfocado en la utilización eficiente de los recursos, siempre escasos, para lograr la supervivencia en el mercado y, a su vez, una rentabilidad adecuada en el largo plazo. Los profesionales de negocios, día a día se enfrentan a la toma de innumerables decisiones que deberán ser encaminadas a la consecución de sus objetivos institucionales. Una de las decisiones trascendentales que deberán ser analizadas es la forma en la que se financiará la operación de la empresa. El mercado financiero ofrece varias alternativas, una de ellas es el Leasing Mercantil, objeto de estudio de la presente disertación. Entre los beneficios que brinda esta figura se encuentran varios aspectos administrativos; es por ello, que se ha considerado relevante la realización del análisis cualitativo de la empresa a fin de obtener puntos de comparación una vez que, se haya aplicado el modelo de financiamiento propuesto por la disertación.

Para la aplicación del estudio realizado se ha escogido a una empresa industrial del mercado ecuatoriano. Las características del negocio permiten la aplicación de un caso hipotético para el análisis del Leasing como mecanismo de financiamiento de maquinaria y de computadores.

Por motivos de confidencialidad y por pedido expreso de la Gerencia General se decidió sustituir el nombre real de la empresa, por el de Industria Química GF Cía. Ltda., aclarando que los datos financieros son reales así como su reseña histórica y participación en el mercado.

Es importante acotar que la empresa siempre ha recibido inyección financiera por parte del capital de sus accionistas, sin recurrir a financiamiento por parte de terceros. Es por ello, que a través de este estudio, se determinarán las ventajas y desventajas financieras del financiamiento a través de recursos externos, como con un arrendamiento financiero.

5.1. Análisis del Sector

La industria química pertenece al sector manufacturero del país. La cámara de la Industria de Guayaquil, señala en su informe de estadísticas económicas de marzo del 2009, que luego del sector comercial, es el sector de la manufactura industrial, el que más aporta a la economía del Ecuador, contribuyendo al producto interno bruto con un 14%.

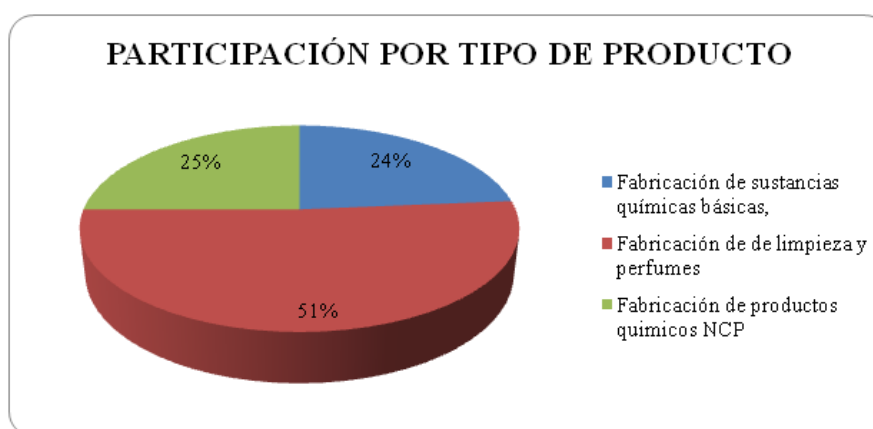
Adicionalmente se puede indicar que el crecimiento de la actividad manufacturera ha sido de un 48% a lo largo del primer trimestre del año 2010, según datos del Banco Central del Ecuador.

La industria química en el Ecuador no se encuentra plenamente desarrollada; por ello, la mayoría de empresas que se dedican a este tipo de

industria deben importar la materia prima necesaria para la fabricación de los productos. La importación se la realiza de países como Estados Unidos, China, México, Canadá, Alemania y Brasil.

Según datos de la Superintendencia de Bancos, publicados en el Anuario Estadístico del 2009, existen alrededor de 137 grandes empresas dedicadas a la producción de productos químicos. Sin embargo y según la entrevista realizada al gerente general de Industria Química Cía. Ltda., existen empresas artesanales que no constan en estos registros. A continuación, se presenta una tabla y un gráfico de la distribución de cada industria en el vasto sector químico:

Gráfico 5.1 Participación en el mercado por tipo de producto



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Compañías

Tabla N° 42 Número de empresas por sector

Código CIU	Descripción del sector	No. De Empresas	%
D2411	Fabricación de sustancias químicas básicas,	35	24%
D2424	Fabricación de de limpieza y perfumes	76	51%
D2429	Fabricación de productos químicos NCP	37	25%
	TOTAL	148	100%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Compañías

Según datos del INEC, en el año 2008, el sector químico tuvo una producción bruta total de USD \$476`747,324.00. El margen de comercialización fue de USD \$63`608,464.00. A continuación, se presenta una tabla y un gráfico de la distribución de cada industria en el sector químico:

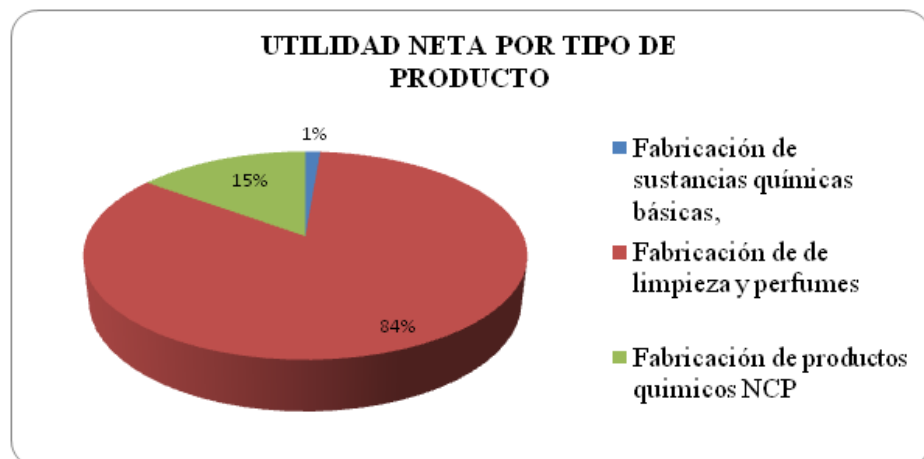
Tabla N° 43 Porcentaje de margen de comercialización

Código CIU	Descripción del sector	Utilidad Neta	%
D2411	Fabricación de sustancias químicas básicas,	\$ 616,731.96	1%
D2424	Fabricación de de limpieza y perfumes	\$ 39,807,412.93	84%
D2429	Fabricación de productos químicos NCP	\$ 7,096,200.89	15%
	TOTAL	\$ 47,520,345.78	100%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Compañías

Gráfica 5.2 Utilidad neta por tipo de producto



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Superintendencia de Compañías

La existencia de varios competidores ha ocasionado que la adquisición de los productos dependa, en gran medida, de los precios. La alta incidencia de la ausencia de barreras de entrada altas, motiva a que nuevos competidores quieran incursionar en la industria. Por tanto, existe una guerra de precios para poder mejorar la participación de mercado entre los competidores.

Por esta razón, se puede determinar que el enfoque estratégico usado en la industria es el liderazgo de costos, donde la rentabilidad está ligada al volumen de productos vendidos, porque la rentabilidad obtenida por unidad vendida no es muy significativa.

Los productos comercializados en esta industria son de consumo masivo, que pueden ser demandados tanto por empresas como por personas naturales. Sin embargo, es importante acotar que las nuevas empresas emprendedoras pueden optar por estrategia de alcance reducido,

enfocándose en un nicho de mercado específico, dejando así el amplio alcance a las empresas con mayor participación en el mercado y de mayor experiencia.

Cabe mencionar que, en esta industria específicamente, además de los controles gubernamentales aplicables para el resto de industrias, el Consejo Nacional de Control de Sustancias Estupefacientes y Psicotrópicas (CONSEP) regula y autoriza la compra de algunos insumos químicos necesarios para la fabricación de los productos.

5.2. Introducción a la Empresa Industria Química GF Cía. Ltda.

5.2.1. Reseña Histórica

Industria Química GF Cía. Ltda., es una empresa ecuatoriana dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos químicos de alta calidad, para consumo particular o industrial. La empresa está en continuo desarrollo de productos nuevos y en la renovación y mejoramiento de los productos químicos ya existentes.

La entidad se constituyó jurídicamente en octubre del año 2004 empezando sus operaciones en el año 2005. En sus inicios, la empresa contaba con cuatro grandes accionistas; sin embargo, en el año 2009 el accionista principal decidió adquirir todo el paquete

accionario de la compañía. Desde esa fecha hasta la actualidad, no se presentaron variaciones en la participación accionaria.

5.2.2. Características

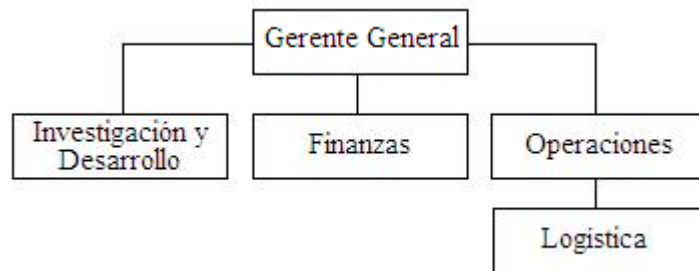
La empresa es una compañía limitada del sector industrial químico de Pichincha, regida bajo la normativa de la Superintendencia de Compañías. El Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) en el que se ubica la entidad es el D2411, es decir, pertenece a las empresas dedicadas a la fabricación de sustancias químicas básicas exceptuando al abono y compuestos de nitrógeno. Cabe mencionar que la empresa también ofrece servicios de asesoría técnica para el tratamiento de aguas residuales, tratamiento en sistemas de enfriamiento, el manejo de artefactos metálicos para evitar su oxidación o corrosión, o el asesoramiento técnico para análisis de parámetros físicos y químicos de agua de calderos.

Por otra parte, Industria Química GF Cía. Ltda., cuenta con operaciones en Quito, lugar donde se encuentran sus instalaciones; no obstante, cuenta con clientes en diferentes provincias del Ecuador, es por ello que el propietario está considerando la idea de ampliar sus operaciones.

La estrategia administrativa empleada para este tipo de negocios es la de liderazgo de costos, en el cual, el poder de los consumidores

rige los precios, forzando a las empresas a implementar estrategias en costos y precios para mantener cuotas de mercado significativas.

Gráfica 5.3 Organigrama empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

La estructura organizacional de la empresa consta de un gerente general, cuyas principales funciones son la de gestionar administrativamente la empresa implementando estrategias de venta, asimismo, está encargado de la toma de decisiones administrativas. Otra función a destacar es la gestión comercial, la atención al cliente y a los grupos de interés.

El departamento financiero está integrado por una contadora que se encarga de la gestión financiera y tributaria de la empresa. A su vez, recopila y presenta la información financiera de la compañía al accionista y a los organismos de control pertinentes. Además, se encarga del control presupuestario y el establecimiento interno de precios de los productos ofrecidos.

El departamento de producción se encarga de la fabricación y control de calidad de los productos químicos, de acuerdo a los pedidos recibidos por sus clientes. Gestiona, a su vez, los requerimientos de materia prima en concordancia con los pedidos recibidos y la emisión de órdenes de compra para la gestión con el cliente externo.

El departamento de logística se encarga de coordinar el transporte, recepción de la materia prima y entrega de productos.

La empresa cuenta, a su vez, con departamento encargado de la investigación y desarrollo de nuevos y mejores productos para poder satisfacer a la siempre exigente demanda.

5.2.3. Situación de la empresa

Como se mencionó anteriormente, la empresa se encuentra compitiendo en un mercado donde el poder de negociación de los consumidores es muy importante, a la hora de la fijación de precios. Por tanto y según lo recabado en la entrevista realizada al Gerente General de la empresa, en este mercado la verdadera rentabilidad viene con el volumen de lo vendido.

La competencia en esta industria es muy fuerte debido a la poca existencia de barreras de ingreso. Un punto negativo analizado por el gerente de la empresa, es la competencia en precios, por la cual, se

ofertan productos de menor calidad a precios inferiores. Sin embargo, el gerente general afirma que un mecanismo que contrarresta esta situación es, precisamente, la calidad de los productos ofertados por Industria Química GF Cía. Ltda.

Por otra parte, existen empresas consolidadas en el mercado que cuentan con una experiencia de 30 a 40 años así como competidores que tienen apenas meses en el mercado. Por ello y como ya se mencionó anteriormente, entre las estrategias de crecimiento, el gerente general indicó que se expandirá a nuevas provincias.

5.3. Análisis de las Cinco Fuerzas de Porter

En la actualidad, el sector industrial se ha caracterizado por una competencia que crece a gran velocidad. Es por ello que la labor fundamental de cada empresa estará enfocada en entender y analizar la industria, con el objetivo de emprender estrategias ambiciosas para lograr ventajas competitivas que ayuden a mejorar su rentabilidad a mediano y largo plazo.

El análisis de las Cinco Fuerzas de Michael Porter, es una herramienta ideal para realizar un análisis global de la estructura de la industria, que implica el estudio de objetivos y recursos frente a cinco indicadores que rigen la competencia industrial e impulsan la rentabilidad empresarial. A

continuación, se analizan cada uno de estos indicadores para determinar el microentorno de la empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

Gráfico 5.4 Cinco Fuerzas de Porter



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

5.3.1. Rivalidad entre competidores

La industria en la que opera la empresa cuenta con una gran oferta de productos debida, en gran medida, a la existencia de muchos competidores. Tal circunstancia deriva en una alta competencia y rivalidad entre empresas por mantener su cuota de mercado y, de ser posible, ampliarla.

Algunas empresas poseen un posicionamiento en el mercado de alrededor de 30 a 40 años. Esto ocasiona que la mayoría de los competidores vea la necesidad de mejorar su participación en el

mercado estableciendo estrategias en el precio o enfocándose en la calidad.

Industria Química GF Cía. Ltda., pertenece al sector de la pequeña y mediana industria de Quito, por tanto, la rivalidad con los competidores grandes o experimentados puede afectar directamente en su rentabilidad, requiriendo una expansión en su línea de productos, campañas de publicidad y las promociones ofertadas al mercado. Es importante indicar que la alta rivalidad de competidores produce una alta interdependencia en la industria y cualquier decisión tomada por una empresa del sector tendrá un efecto directo en la misma.

Entre las principales empresas del sector se puede destacar a las siguientes:

- Brenntag Ecuador S.A. Subsidiaria del grupo internacional Brenntag que cuenta con operaciones a nivel mundial y que ofrece más de 10.000 productos.
- Indiquímica S.A. Empresa ambateña que tiene más de quince años en la industria.
- Resiquim S.A. Empresa ecuatoriana con más de 20 años de experiencia en el mercado, que comercializa alrededor de 400 productos.

5.3.2. Amenaza de entrada de Nuevos Competidores

Muchos competidores sienten la necesidad de mejorar su posición dentro del mercado; el camino para llegar a este objetivo es a través del establecimiento de estrategias que permitan desarrollar ventajas competitivas que logren el establecimiento de barreras de entrada que sean cada vez más difíciles de imitar por parte de nuevos participantes.

Es importante tomar en cuenta que una amenaza alta de nuevos participantes dentro de un mercado presenta una incidencia directa en los resultados cuantitativos de una organización.¹⁴⁵

En el marco de la industria química objeto de estudio, se puede establecer que existe una alta amenaza de ingreso de nuevos competidores. Esta situación se presenta pues la industria no requiere de una tecnología sofisticada o de grandes inversiones. Por tal razón, bastantes nuevas empresas están surgiendo, incluso, de manera artesanal. Estas empresas utilizan como estrategia de ventas el establecimiento de precios bajos, ofreciendo productos que satisfagan la necesidad de manera esporádica.

A continuación, se enumeran algunas de las ventajas competitivas que pudieran representar una barrera de entrada a nuevos

¹⁴⁵Cfr., M.PORTER (2009) **Ser Competitivo** Barcelona: Edición Deusto p.32-38.

competidores basado en las barreras de entrada identificadas genéricamente por Michael Porter:

- **Economías de Escala por parte del Oferente:** La empresa cuenta con maquinaria que ayuda a la producción masiva de productos lo que le permite reducir sus costes fijos por unidad. Esta barrera de entrada produce que los nuevos competidores ingresen con una desventaja de entrada en costes.
- **Beneficios para los miembros independientemente del tamaño:** La empresa trabaja día a día para mejorar la calidad en su producto, diferenciándolo gracias a la maquinaria que posee, el acceso a proveedores extranjeros que brindan materia prima de calidad y a su experiencia en el mercado; este conjunto de características se reflejan en su producción final de una elevada calidad, a precios inferiores.

Otro beneficio adicional es el servicio post venta ofrecido a cada uno de sus clientes con la finalidad de fidelizarlo. Adicionalmente, la empresa en análisis ofrece precios competitivos pues no maneja costos administrativos altos al tratarse de una mediana empresa.

Es importante considerar que, para conseguir estos beneficios, se debe invertir en la compañía, por lo cual, la empresa deberá

determinar la mejor fuente de financiamiento que incremente sus operaciones y, por consiguiente, su rentabilidad.

5.3.3. Poder de negociación de los proveedores

La industria química, al presentar una competencia alta, demanda la intervención de materia prima diversa dentro de la producción. Por esta razón, existen varios proveedores con diferencias en su calidad y en su costo. Es por ello que la industria tiene una amenaza moderada en cuanto al poder de negociación de proveedores, para determinados tipos de insumos, los más asequibles. Sin embargo, también se requieren de ciertos componentes que son de difícil obtención en la que los proveedores tienen un peso mayor y se pueden presentar como una amenaza para el industrial.

Para los productos de fácil obtención una adecuada estrategia empresarial es la diversificación de proveedores para poder, de esta manera, analizar los precios ofrecidos y comparar entre lo que vende cada uno de ellos, para recurrir al de menor costo.

La empresa recurre a proveedores nacionales y, sobre todo, a proveedores de fuera del país, en especial de Brasil; garantizando así productos de alta calidad y durabilidad.

5.3.4. Poder de negociación de los consumidores

Los productos ofrecidos por la empresa son bienes estandarizados que poseen una gran demanda de varios sectores de diversas industrias. El enfoque de mercado de la compañía es la venta de productos al sector empresarial; no se ha incursionado, profundamente, en la venta masiva al consumidor final.

Dentro de sus clientes principales se encuentran las siguientes empresas:

- Empresas del sector aeroportuario donde se demandan productos para el mantenimiento de estructuras metálicas.
- Empresas del sector inmobiliario que demandan anticorrosivos para el mobiliario de oficina.
- Empresas del sector de servicios.
- Empresas del sector de carrocería

Es importante indicar que, al igual que la demanda, la oferta de productos es bastante amplia lo que produce una alta amenaza relativa al poder de negociación de los consumidores, quienes se enfocan en factores de diferenciación entre las compañías oferentes para la adquisición de un producto determinado. Esta premisa explica el por qué la fidelización de los clientes sea compleja; es por

ello que la empresa debe procurar mantener su calidad y precios bajos, además de explotar sus servicios adicionales.

5.3.5. Amenaza de ingreso de productos sustitutos:

Se consideró importante el análisis de los productos y servicios ofertados por la empresa para poder, posteriormente, analizar los posibles productos sustitutos.

La empresa, entre su gran variedad de productos, ofrece químicos en base de ácidos orgánicos o polímeros para el tratamiento de agua de calderos. Otra línea de productos que la empresa ofrece es la de desengrasantes naturales para el sector industrial y productos químicos para el tratamiento de piscinas y reservorios.

Adicionalmente, Industria Química GF Cía. Ltda., cuenta con productos de limpieza para el hogar como desinfectantes, detergentes, bactericidas, cera limpiadora para pisos, jabón líquido, limpia vidrios, entre otros.

Otra línea de producción para el sector automotriz ofrecida por la entidad es la de champús para carros, desengrasantes, cera líquida, limpia cristales, entre otros.

Finalmente, la empresa ofrece productos para lavanderías industriales como blanqueadores, desinfectantes, desengrasantes y suavizantes.

Según el gerente general, en la industria en la que se compete, existen muchos bienes que podrían sustituir a los ofrecidos por la empresa, cuya única diferencia es el precio del bien, todo esto en desmedro de la calidad. Sin embargo, para determinados productos que ofrece la compañía, sí existen bienes que pudieran ser reemplazados por otros, por ejemplo, el jabón líquido por el jabón en barra o los anticorrosivos que pueden ser reemplazados con los aditivos para motor. Sin embargo, la principal preocupación para quienes participan en esta industria es la aparición de productos químicos de inferior calidad.

5.4. Análisis de Estrategia Competitivas

En este contexto se analizarán las estrategias competitivas que la empresa ha desarrollado para lograr su posicionamiento dentro del mercado, con miras a la obtención de grandes rendimientos.

La estrategia genérica aplicada por la empresa es la de enfoque en costos; esta estrategia descrita por Michael Porter es explicada en el libro “*Administración*” escrito por Stephen Robbins y Mary Coulter, como el aprovechamiento de la ventaja que se tiene por contar con costos bajos para

poder ofrecer productos a precios bajos y, sobre todo, enfocar sus esfuerzos explotando en un segmento de mercado específico y no abarcar todo el mercado.¹⁴⁶

La empresa ha optado por esta estrategia pues se encuentra en un mercado muy competitivo y con una alta sensibilidad en cuanto al precio de los productos comercializados. Los esfuerzos de la empresa se focalizan en brindar productos de calidad a bajo costo, para lo cual ha centrado sus esfuerzos en un nicho de mercado de compradores; esto es, empresas industriales del sector automotriz y metalúrgico, principalmente de Quito y Riobamba. Adicionalmente, es importante acotar que la empresa puede contar con esta flexibilidad en costos pues tiene un control bastante fuerte en sus gastos administrativos, por tanto, puede vender productos a precios bajos e igual obtener rentabilidad con lo vendido.

La empresa, a su vez, está tratando de expandir su participación en el mercado, aplicando para ello, una estrategia intensiva de desarrollo del mercado. Esta estrategia se enfoca en la introducción de productos y servicios ofertados por la organización en otras zonas geográficas del país, como las provincias de Chimborazo y Tungurahua con la producción de bienes de carrocería.

Por otro lado, es importante destacar que la empresa está constantemente preocupada por las necesidades de sus consumidores; por ello, otra de las

¹⁴⁶Cfr., S.ROBBINS M. COULTER (2005) **Administración** México: Pearson Educación p.194

estrategias utilizada es la de diversificación concéntrica, la cual se enfoca, en el desarrollo e investigación de nuevas tendencias de productos que ayuden a introducir nuevos bienes relacionados directamente con su actividad empresarial, para sus clientes actuales y nuevos consumidores potenciales que ayuden a ampliar su cuota de mercado.

5.5. Análisis FODA

El análisis FODA es el acrónimo que proviene de las iniciales de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con las que una empresa se enfrente en un mercado, a la hora de competir y, sobretodo, analiza los factores que puedan favorecer u obstaculizar la consecución de los objetivos planteados.

5.5.1. Fortalezas

Entre las principales fortalezas que la empresa presenta se destaca la calidad de los productos que se ofertan; adicionalmente, se aprecia la puntualidad en la entrega de los productos y el oportuno cumplimiento de todos los pedidos.

Otra fortaleza con la que cuenta la empresa es el servicio post-venta que ofrece a sus clientes garantizando, de esta manera, un servicio de calidad y logrando así establecer relaciones a largo plazo con sus clientes. La empresa, al no incurrir en elevados gastos

administrativos, puede ser flexible en cuanto a modificaciones en sus precios.

Otra fortaleza es la variedad de productos ofrecidos a sus clientes, producto de la completa atención de la empresa en distintas áreas y requerimientos de su clientela.

5.5.2. Oportunidades

Entre las principales oportunidades que la empresa posee, se puede mencionar la gran apertura de créditos por parte del gobierno nacional para una posible inversión para la expansión de la empresa.

Así mismo, la oferta del mercado para recurrir a financiamiento no tradicional, como por ejemplo, los arrendamientos financieros.

Por otra parte y debido a los altos índices de calidad que la empresa maneja, se podría aplicar a normativas internacionales de estándares de calidad como las Normas ISO 9000 y las de medioambiente, las Normas ISO 14000.

Adicionalmente se puede invertir en mercadotecnia para poder comercializar mejor sus productos, para atraer a nuevos clientes.

Expansión de ventas a distintos mercados de diversas provincias del Ecuador, incluso llegando a pensar en la apertura de mercado internacionales a través de exportaciones.

Otra oportunidad sería la fabricación de nuevos productos que ayudarán a Industria Química GF Cía. Ltda., a ocupar nuevos nichos de mercado.

Adquisición de nuevos y mejores equipos industriales que sean más eficientes y generen menores desperdicios.

5.5.3. Debilidades

Entre las principales debilidades, según el gerente general, se destaca la inadecuada gestión por parte del área de cobranzas. Pues la mayoría de clientes tarda un periodo mayor a los 30 días otorgados por la empresa, para cancelar lo adeudado.

Al analizar los estados financieros proporcionados por la empresa, se pudo determinar que una debilidad financiera que presenta la empresa es la falta de liquidez así como la no presencia de provisiones de cuentas incobrables.

Otra debilidad de la empresa es la no presencia de personal destinado exclusivamente a la gestión de ventas para la apertura de mercados y la captación de nuevos clientes.

5.5.4. Amenazas

La principal amenaza es la fuerte competencia que la industria presenta, debido a las bajas barreras de entrada para nuevos y potenciales competidores.

Una amenaza débil es la inestabilidad judicial debido al proceso de reestructuración jurídica que afronta el país. A su vez, la baja en la inversión extranjera genera desconcierto por la percepción de inestabilidad económica del Ecuador.

La crisis mundial también puede afectar a las ventas de las empresas comerciales, por ello Industrial Química GF Cía. Ltda., no está exenta de esta amenaza. A su vez, la materia prima importada también puede presentar variaciones en su precio, derivando esto en incrementos en los costos de fabricación.

A continuación se presenta un cuadro resumen de lo anteriormente señalado:

Cuadro 5.1 Matriz FODA

Fortalezas (F)	Debilidades (D)
1. Altos estándares de calidad de los productos que se ofertan.	1. Inadecuada gestión por parte del área de cobranzas.
2. 100% de pedidos satisfechos.	2. Falta de liquidez para cubrir deudas a corto plazo.
3. Servicio post-venta que ofrece a sus clientes.	3. No contar con personal destinado exclusivamente a la gestión de ventas.
4. Establecimiento de relaciones a largo plazo con los clientes.	4. Falta de provisiones de cuentas incobrables.
5. Flexibilidad en cuanto a modificaciones en sus precios.	5. No contar con una planificación estratégica adecuada a mediano y largo plazo.
6. Variedad de productos ofertados a sus clientes.	6. Mantenimiento de un costo de ventas medianamente elevado.
7. Experiencia en el mercado	
8. Conocimiento de la industria	
9. Manejo de maquinaria con tecnología de punta	
Oportunidades (O)	Amenazas (A)
1. Acceso a nuevos mercados por efecto de la alta demanda de los productos ofrecidos	1. Fuerte competencia en la industria por bajas barrera de entrada para nuevos y potenciales competidores.
2. Expansión de clientes	2. Inestabilidad legal debido al proceso de reestructuración jurídica que afronta el país.
3. Alternativas de Financiamiento no tradicional como arrendamientos financieros.	3. Bajos niveles de inversión extranjera.
4. Expansión de ventas a diversas provincias del Ecuador e incluso a mercados internacionales.	4. Crisis Financiera Mundial.
5. Fabricación de nuevos productos.	
6. Crecimiento dinámico de empresas que demanden los productos ofertados.	
7. Aprovechar empresas que se dediquen al proceso de cobranza o compra de cartera.	

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

5.1. Análisis de Estrategias para mejoras administrativas.

Posteriormente al análisis de los principales factores empresariales, se considera importante el desarrollo de estrategias enfocadas en el mejoramiento de la organización: para este análisis se tomó en cuenta el estudio FODA citado anteriormente.

A continuación, se presenta una matriz en la cual se establece las diferentes estrategias provenientes de la integración de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de la empresa.

Cuadro 5.2 Estrategias FODA

MATRIZ FODA	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
	1. Altos estándares de calidad de los productos que se ofertan.	1. Inadecuada gestión por parte del área de cobranzas.
	2. 100% de pedidos satisfechos.	2. Falta de liquidez para cubrir deudas a corto plazo.
	3. Servicio post-venta que ofrece a sus clientes.	3. No contar con personal destinado exclusivamente a la gestión de ventas.
	4. Establecimiento de relaciones a largo plazo con los clientes.	4. Falta de provisiones de cuentas incobrables.
	5. Flexibilidad en cuanto a modificaciones en sus precios.	5. No contar con una planificación estratégica adecuada a mediano y largo plazo.
	6. Variedad de productos ofertados a sus clientes.	6. Mantenimiento de un costo de ventas medianamente elevado.
	7. Experiencia en el mercado	
	8. Conocimiento de la industria	
	9. Manejo de maquinaria con tecnología de punta	
OPORTUNIDADES (O)	Estrategias (FO)	Estrategias (DO)
1. Acceso a nuevos mercados por efecto de la alta demanda de los productos ofrecidos	F1 y O1 Ampliar el mercado a través de la realización de nuevas líneas de productos y la experiencia obtenida a lo largo del tiempo en el desarrollo de bienes de alta calidad.	D1 y O7 Consolidar alianzas con empresas dedicadas a la cobranza de cartera para aumentar la liquidez de la organización.
2. Expansión de clientes	F2-F3-F4-O2-O4 Desarrollo de un plan de mercadotecnia e incentivos para poder explotar el mercado actual y atraer a nuevos clientes a través de la buena experiencia de calidad del producto y servicio de los actuales consumidores.	D2 y O7 Búsqueda de empresas dedicadas a la compra de cartera con el objetivo de generar liquidez inmediata.
3. Alternativas de Financiamiento no tradicional como arrendamientos financieros.	F3 y O3 Integración de métodos de financiamiento a la empresa para la adquisición de maquinaria de punta.	D3-O2-O3 Contratar personal especializado en marketing para la generación de nuevos clientes potenciales.
4. Expansión de ventas a diversas provincias del Ecuador e incluso a mercados internacionales.	F4-F5-O8 Realización de un estudio de mercado para conocer las necesidades e indicadores de demanda del mercado.	D5 y O1 Contratar a personal especializado en el área administrativa para desarrollar un plan estratégico integrado con el objetivo de ingresar a nuevos mercados.
5. Fabricación de nuevos productos.	F5 y O6 Control estricto de gastos y costos empresariales para poder ofrecer al mercado precios justos y obtener un crecimiento dinámico acorde al crecimiento de empresas demandantes del producto.	D6-O2-O4 Supervisar a los colaboradores de la institución para el control de los desperdicios y de esta manera lograr una eficiencia en los costos utilizados.
6. Crecimiento dinámico de empresas que demanden los productos ofertados.		
7. Aprovechar empresas que se dediquen al proceso de cobranza o compra de cartera.		
AMENAZAS (A)	Estrategias (FA)	Estrategias (OA)
1. Fuerte competencia en la industria por bajas barreras de entrada para nuevos y potenciales competidores.	A1- F1- F2-F3-F4-F6-F7-F8-F9 Realización de campañas de fidelización de la clientela para posibles nuevos competidores.	O1 y A1 Realizar estudios de mercado y factibilidad para ampliar la participación de mercado y aminorar el impacto de la competencia.
2. Inestabilidad legal debido al proceso de reestructuración jurídica que afronta el país.	A2 y F4 Firma de contratos para abastecimiento de productos a largo plazo a precios y condiciones preferenciales.	O2 y A2 Realización de campañas de fidelización y alianzas estratégicas con clientes potenciales para evitar que la inestabilidad judicial afecte la rentabilidad empresarial.
3. Bajos niveles de inversión extranjera.	A3 y F5 Bajar costos para brindar una mayor flexibilidad en cuanto a precios con el objetivo de incrementar la cartera local.	O3 y A4 Mantener al día los pagos con los bancos para tener un buen historial crediticio que garantice el acceso a formas alternativas de financiamiento cuando se presenten crisis financieras.

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

6. ANÁLISIS CUANTITATIVO EMPRESA INDUSTRIA QUÍMICA GFCÍA. LTDA.

El mundo empresarial implica el análisis de varios indicadores que ayuden a la toma de decisiones eficientes y a una adecuada planificación estratégica que produzcan resultados favorables para la rentabilidad empresarial. Entre las principales decisiones que debe tomar el administrador se encuentran las de carácter financiero, que deben ser bien meditadas puesto que el futuro institucional depende, en gran medida, de este factor.

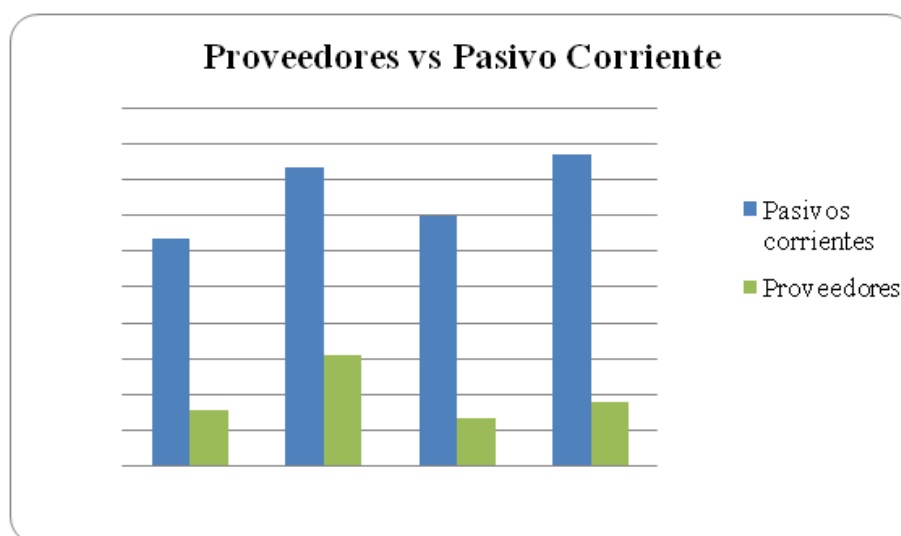
Una vez realizado el análisis cualitativo de la organización, se consideró importante el estudio de la situación actual de la empresa en términos cuantitativos para poder determinar sus políticas de financiamiento, las políticas de cobro y de crédito que ofrece la organización y los resultados obtenidos a lo largo de los años para, de esta manera, evaluar el desempeño general actual de la entidad. Todo esto tiene la finalidad de determinar los beneficios y desventajas que se obtendrán con el método de financiamiento propuesto por la presente disertación, que se aplicará más adelante.

6.1. Introducción a los Estados Financieros

La empresa, a lo largo de los años, ha experimentado variaciones importantes en sus estados financieros, tanto del balance general como del estado de resultados. Esto, debido a que la entidad es relativamente joven en la industria y se ha enfocado en la recuperación de la inversión y el posicionamiento empresarial dentro del mercado en el que compete.

La empresa financia su operación, mayoritariamente, con la deuda a terceros, destacándose el pasivo a corto plazo con el crédito proveniente de proveedores como la fuente de financiamiento más representativa a lo largo de los períodos de análisis. Esta práctica del negocio es una estrategia eficiente y productiva pues sustenta la compra de materia prima con un financiamiento a través del crédito otorgado por proveedores que, entre otras ventajas, genera un bajo costo de financiación.

Gráfico 6.1 Proveedores vs. Pasivo Corriente



Como se puede apreciar en el gráfico, el valor correspondiente a la cuenta proveedores tiene rubros considerables a través de los años.

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

En promedio, el financiamiento del activo por parte del pasivo representa un 77% y el patrimonio aporta el 23% restante a la estructura financiera. El patrimonio, a lo largo de los años, está mayormente constituido por el capital social que inyecta una cantidad interesante de recursos financieros para el financiamiento de las operaciones.

A continuación, se presenta un cuadro comparativo de la estructura financiera de la empresa correspondiente a los últimos cuatro años analizados:

Tabla N° 44 Estructura financiera Empresa Industrial Química GF Cía. Ltda.

	2007	2008	2009	2010
Peso de Patrimonio	32.07%	14.88%	22.79%	21.01%
Peso de Pasivo	67.93%	85.12%	77.21%	78.99%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

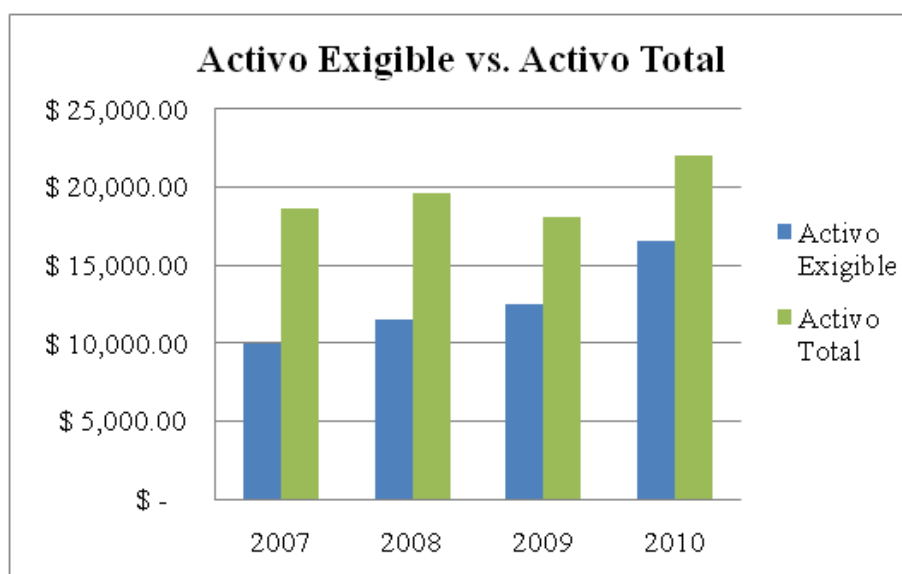
Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Se puede apreciar que la empresa no realiza una provisión de cuentas incobrables; este hecho se considera importante ya que lo que no se puede cobrar, genera una pérdida financiera para la empresa y, si bien no se tiene la certeza de qué facturas no se van a cobrar, es necesario el establecer una provisión que permita a la empresa absorber cualquier pérdida. Para este tipo de industria sería recomendable establecer un porcentaje del volumen de ventas para aprovisionar.

Por otra parte, se puede mencionar que los activos con los que cuenta la entidad, bordean los USD \$19,500.00, en promedio; presentando una alta concentración en el activo exigible. Esto evidencia que la empresa utiliza la política de financiamiento a clientes como una estrategia de ventas y colocación de sus productos en el mercado. Alrededor del 90% de las ventas se las realiza a crédito, siendo esto una práctica general en este tipo de industria.

Gráfico 6.2 Activo Exigible vs Activo Total



Como se puede apreciar en el gráfico, el activo exigible tiene mucha representatividad, a lo largo del tiempo, en relación con el total de activos que la empresa posee.

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Como parte de la política empresarial, Industrial Química GF Cía. Ltda., ofrece un periodo de 30 días de crédito a sus clientes para que realicen el pago de sus cuentas; sin embargo, la mayoría de consumidores suele tomarse un tiempo de hasta 60 días para saldar los valores pendientes de pago. Este tiempo no coincide con el periodo promedio de pago a proveedores, que es de hasta 45 días.

Las ventas netas de la compañía, que son en promedio USD \$61,500.00 han presentado ligeros incrementos a lo largo de los años. Por el lado de los costos y gastos empresariales, se puede apreciar que han sufrido incrementos directamente relacionados con la producción obtenida y las

ventas generadas. Al ser una empresa industrial, está justificado el tener costos de venta representativos.

6.2. Análisis Vertical

Según los autores Rodrigo y Orlando Estupiñán, en su obra “*Análisis Financiero y de Gestión*”, el análisis vertical consiste en determinar la participación de cada cuenta del balance general con relación al activo total o al total de pasivo y patrimonio y, en el caso del estado de resultados, compara la participación de las cuentas con relación al total de las ventas del periodo.¹⁴⁷

Este análisis es de carácter estacionario, ya que compara datos de un mismo periodo. Sin embargo, permite extraer algunas conclusiones importantes, por ejemplo, información sobre la estructura de cuentas y su peso en los balances para, de esta manera, poder compararlo con la industria. A su vez, también se puede analizar la conveniencia o no de decisiones de capital en inversiones de activos y su repercusión en el pasivo o patrimonio del balance general. Incluso, puede ser utilizado como una herramienta de control y racionalización de costos de producción y gastos de ventas.¹⁴⁸

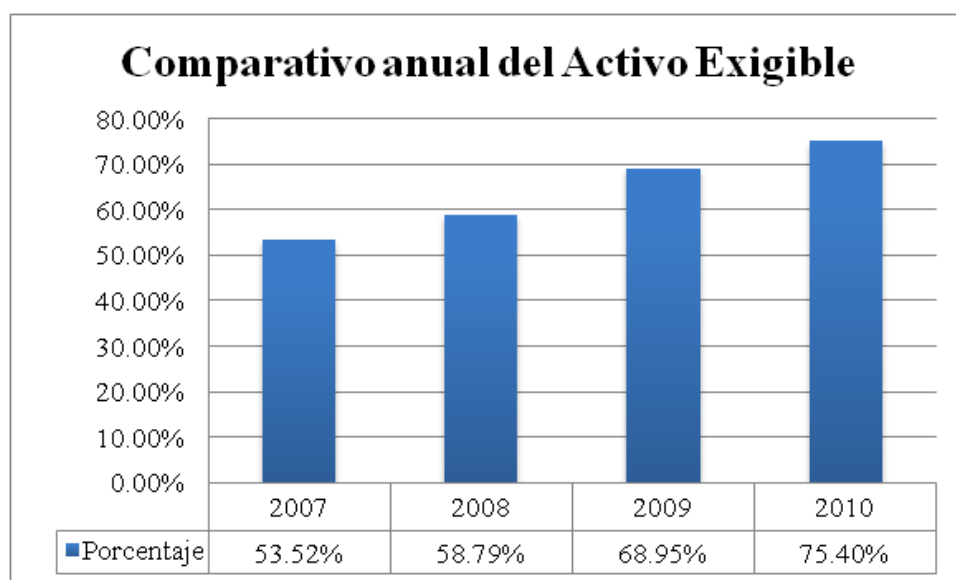
En el año 2007 la estructura de los activos de la empresa está concentrada en su cartera (cuentas por cobrar), la cual representa el 48% de los activos totales. Esto demuestra la falta de liquidez de la empresa, pues un

¹⁴⁷Cfr., R. ESTUPIÑAN O. ESTUPIÑAN (2006) **Análisis Financiero y de Gestión** Bogotá : ECOE: p.111

¹⁴⁸Cfr., R. ESTUPIÑAN O. ESTUPIÑAN (2006) Op., Cit., p.111 - 112

porcentaje del capital de trabajo se está estancado al ingresar al rubro de cuentas por cobrar. En el año 2008, la empresa experimentó un aumento en la proporción de los activos corrientes, ocupando un peso del 77.9% sobre el total de activos. Este aumento se debe al incremento en el rubro de cuentas por cobrar al 50.7%; esta cuenta sigue siendo la más representativa con respecto al total de activos. Para el año 2009, el rubro de activos exigibles se incrementa así como su representación en el activo total, llegando a ser del 69%, mientras que el componente más significativo sigue siendo la cuenta por cobrar a clientes. Para el año 2010, la situación de la empresa no varía en cuanto a la estructura de sus componentes en el balance general. El activo exigible, por su parte, tiene un peso del 75.4% ocupando el primer lugar en representación del total de activos, como en años anteriores.

Gráfico 6.3 Comparativo anual Activo Exigible



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

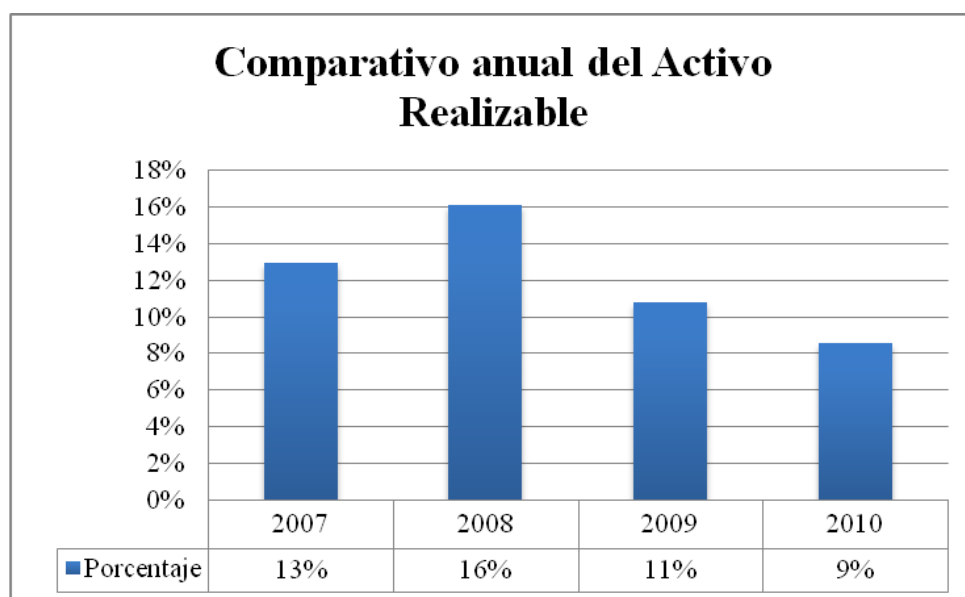
La empresa no recibe ingresos inmediatos por sus ventas, restándole, con esto, liquidez; por ello, no existe un equilibrio entre ingresos y egresos de efectivo. Esta situación puede llegar a ser un inconveniente ya que al no contar con la liquidez suficiente, la empresa tendrá que acudir a fuentes de financiamiento con terceros, ocasionando gastos financieros o podría recurrir a una inyección de capital propio para afrontar las obligaciones a corto plazo; todo esto puede ser evitado con una mejor política de cobro.

La cuenta de caja-bancos tiene un peso poco representativo y, a lo largo de los años, presenta en promedio una representación de 2.4%. Esto se presenta por la situación anteriormente descrita, ya que la mayor parte de las ventas se realizan a través de créditos y los ingresos a esta cuenta no son significativos. La mínima concentración de recursos en la cuenta sumando al gran tamaño que tienen el crédito concedido a clientes, puede ocasionar iliquidez e inconvenientes en la capacidad de respuesta de sus obligaciones inmediatas.

El rubro de inventarios tiene un peso del 12.9% en relación al total de activos. Los inventarios en materia prima tienen una alta representación del 11.7%, siendo ésta más alta que los productos terminados con un 1.2%. Para el año 2008, la empresa aumenta sus inventarios en materia prima en un 14.9%, esto se produjo debido al aumento en ventas que tuvo la empresa para este año; sin embargo, el inventario de productos terminados se mantuvo sin cambios.

Para el año 2010, el activo realizable tiene un peso del 8.5%. Cabe mencionar que el peso de los inventarios se redujo debido a la disminución en la cuenta de inventario de materia prima y el leve incremento de los inventarios de productos terminados.

Gráfico 6.4 Comparativo anual del Activo Realizable



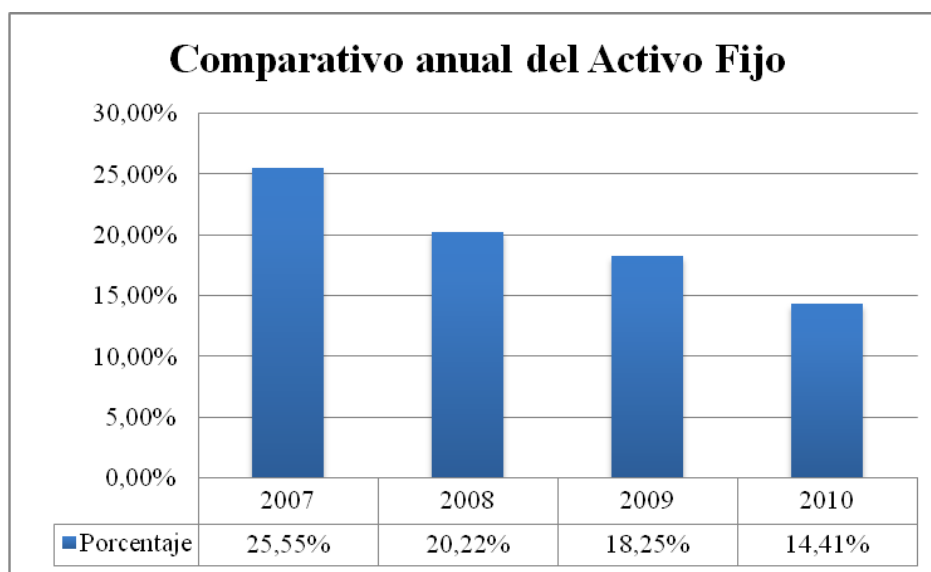
Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

La empresa, al tener una estrategia enfocada en costos, debe procurar aumentar sus expectativas de ventas. Pese a ello, se puede observar que la empresa no cuenta con una cantidad suficiente de productos terminados, lo cual podría ser perjudicial pues no estaría en capacidad de atender pedidos grandes y sorpresivos que pudieran surgir, corriendo así el riesgo de no generar más ventas. Para aumentar el monto destinado para la cuenta de inventarios se deberá hacer un estudio de expectativas y oportunidades de ventas, pues el inventario tiene un costo implícito que la empresa deberá asumir.

Los activos fijos, por otra parte, con un 31% de concentración corresponden el segundo rubro representativo del total de activos de la empresa para el año 2007. Esto se da por la naturaleza del negocio, ya que al ser una empresa industrial necesita contar con activos fijos (maquinaria) para su operación. En el año 2008, la inversión en la cuenta de activos fijos disminuyó a un 20.2% sobre el activo total; esto se debió a la baja de un equipo de computación. En el año 2009, el rubro de activos fijos sigue disminuyendo, en cuanto a su representatividad, con un peso del 18.3% en la composición del activo total. Finalmente, en el año 2010 la cuenta de activos fijos cuenta con una representación del 14.4%.

Gráfico 6.5 Comparativo anual del Activo Fijo



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Como ya se mencionó anteriormente, la entidad financia la mayoría de sus operaciones con pasivos corrientes, la empresa no maneja pasivos a largo plazo. Dentro de los pasivos corrientes, se puede indicar que la empresa

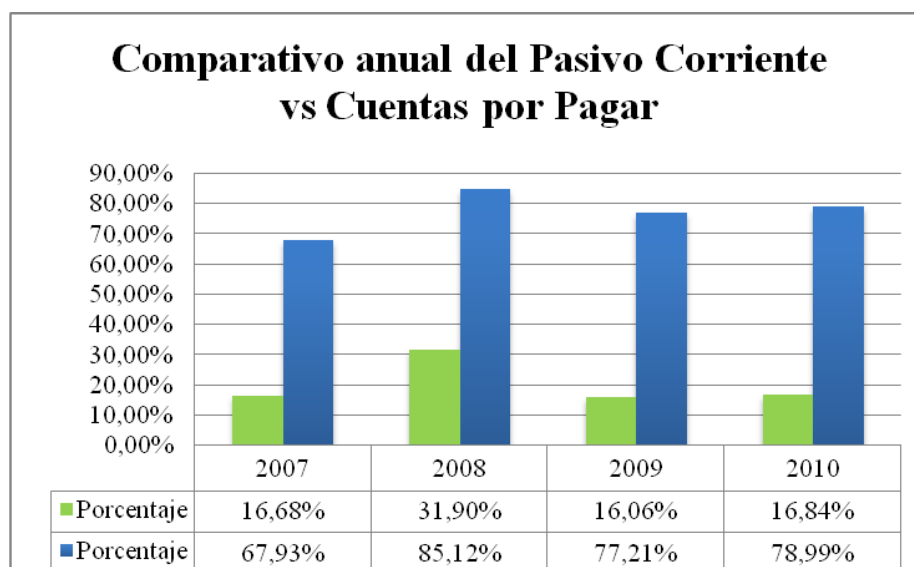
obtiene el financiamiento principalmente de dos fuentes, a saber, el préstamo de accionistas, con un 45.9% y el crédito otorgado por los proveedores, con un peso del 16.7%.

Las obligaciones con terceros tienen un peso muy significativo de 67.9%; esto puede representar un riesgo a la entidad ya que se sustenta, principalmente, por los ingresos obtenidos por terceros para poder mantener su producción y operaciones. El alto nivel de pasivo corriente podría comprometer el capital de trabajo de la empresa pues los activos corrientes no superan en gran volumen a los pasivos corrientes, lo que puede ocasionar que, en algún momento, la entidad incumpla, a cabalidad, con sus obligaciones.

En el año 2008, se puede observar que existe una distribución similar que la del año 2007. La empresa continúa financiando la mayor parte de sus operaciones con el pasivo corriente. Para este año, la proporcionalidad de los pasivos corrientes aumentó a un 85.1% pues las cuentas por pagar a proveedores se incrementó y ahora representa el 31.9% del total de pasivo y patrimonio. Este incremento se debió al aumento en las ventas, que demandó la compra de una mayor cantidad de materia prima que fue financiado con el crédito de los proveedores. La empresa sigue sin utilizar el financiamiento a largo plazo; no obstante, sigue manteniendo su financiación con la deuda a sus accionistas, que disminuyó a una proporción con peso de 43.1%.

Por su parte, en el año 2009, el rubro más importante del pasivo es el de corto plazo, como en periodos anteriores. La cuenta por pagar a proveedores sigue siendo la que mayor representatividad tiene dentro de los pasivos corrientes, siendo esta la manera en la que se sigue financiando la empresa. En el año 2010, la empresa no presenta mayor variación a lo experimentado en ejercicios anteriores. Los pasivos corrientes tienen la mayor participación sobre el total de pasivos y patrimonio con un 79.0%; la cuenta del pasivo corriente que más aporta es la deuda a accionistas con un 47.2%.

Gráfico 6.6 Pasivo corriente y cuentas por pagar



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Es importante indicar que la empresa aprovecha el crédito con sus proveedores, siendo este el financiamiento con menor costo con el que cuenta la empresa liberándose, de esta manera, de gastos financieros.

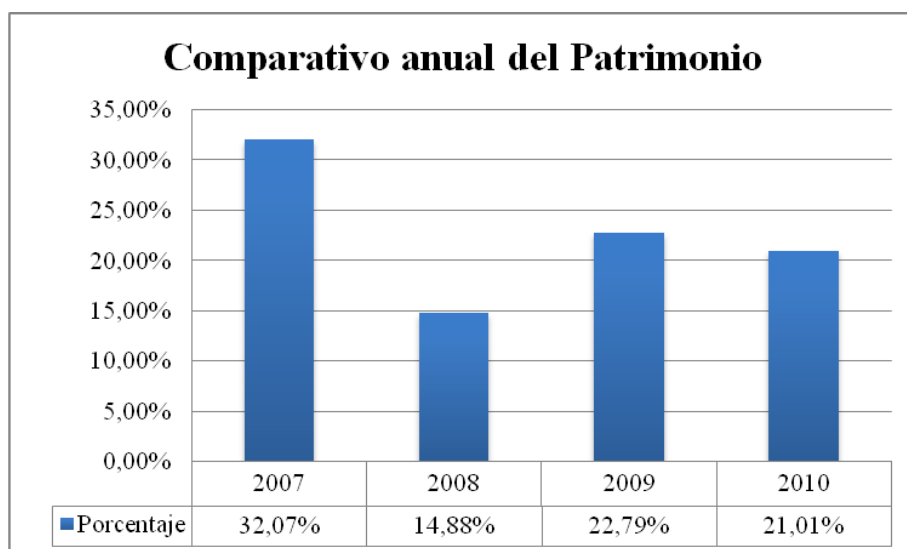
Al analizar la estructura del patrimonio, se puede observar que el 21.4% corresponde al capital social. Por otra parte, el valor de resultados acumulados de la empresa no es un rubro muy significativo ya que, solamente, ocupa un 10.7% del valor total de pasivos y patrimonio. Esto se presenta pues la empresa tiene pocos años en el mercado y no genera, por el momento, interesantes utilidades, razón por la cual, este valor integrante del patrimonio no es muy alto.

La composición del patrimonio bajó, para el año 2008, con un peso de 14.9%. Esto se produjo por la disminución del capital social con un peso del 13.9% y la pérdida que se evidenció en este ejercicio que, pese al aumento en ventas, presentó una pérdida que afectó al patrimonio empresarial.

En el año 2009, la cuenta que mayor significación tiene es la de capital social, con un 15.1%. En lo que respecta a los resultados acumulados, presentan un peso del 7.7%; este es un peso bajo que afecta al valor total de patrimonio empresarial. La pérdida que experimentó la empresa el ejercicio anterior redujo el patrimonio su empresa.

En el año 2010, el patrimonio presenta una mejora en su participación, en relación a años pasados, y es la cuenta de reinversión de utilidades con un 11.8% la de mayor repunte. Cabe mencionar que, en este periodo, la empresa empezó a reservar capital en la cuenta de reserva legal.

Gráfico 6.7 Comparativo anual de patrimonio



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

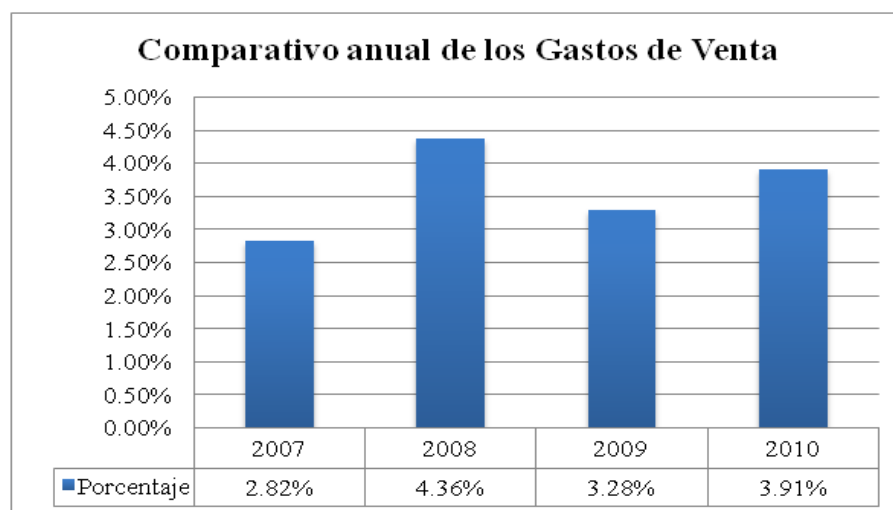
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

En lo que respecta al estado de resultados, en el año 2007 la cuenta con mayor representación es la de gastos operacionales, con una concentración del 52.17% del total de ventas netas. Esto se da por los elevados gastos administrativos (49.35%) en los que la empresa incurre. Esto denota la fuerte inversión de la empresa en producir productos de calidad y luchar, constantemente, por mantener su ventaja competitiva con respecto a sus productos, con el fin de atraer nuevos clientes. Sin embargo, estos gastos disminuyen la rentabilidad de la empresa, por ello es importante controlarlos para obtener mejores resultados económicos.

En el año 2008, la empresa experimenta un crecimiento en las ventas, produciéndose, a su vez, un incremento en el costo de ventas de este período a \$35,576.05 que representa el 55.25%, sobre el total de ventas. En este año, los gastos operacionales bajaron, sin embargo, siguen ocupando el primer puesto en representación dentro del esquema total de ventas netas

con un peso del 47.16%. Dentro de este rubro el gasto más alto siguen siendo el de gastos administrativos con un 42.67% y la cuenta que mayor peso tiene es la de las remuneraciones y de bonos al personal; esto demuestra que la empresa invierte en premiar el esfuerzo de sus trabajadores para obtener una alta calidad en su producción. Sin embargo, es meritorio destacar el incremento experimentado en la cuenta de gastos de venta, ahora tiene una representación del 4.36%, siendo este uno de los causantes de la pérdida evidenciada en el periodo.

Gráfico 6.8 Comparativo anual de gastos de venta



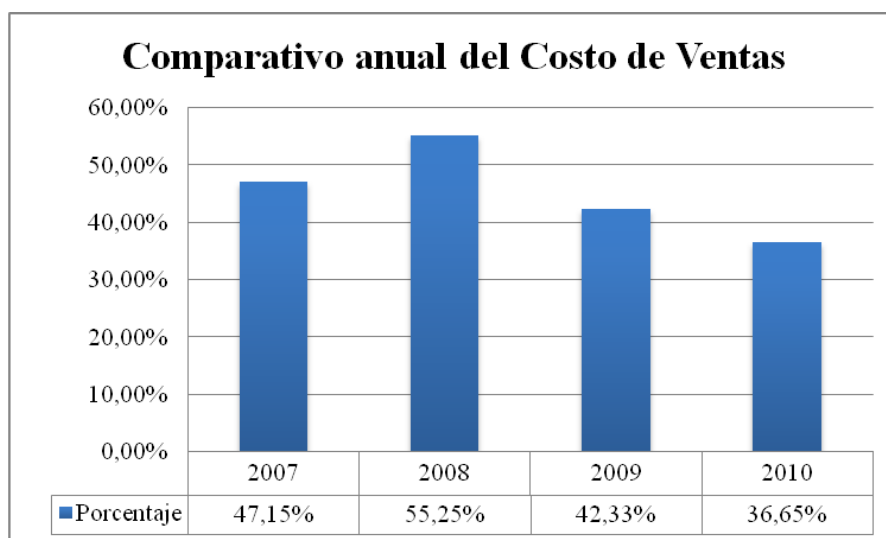
Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Para el año 2009, las ventas tienen una ligera disminución, lo que da como resultado una disminución en la participación del costo de ventas a 42.33%. Se puede determinar que el costo de ventas es muy sensible a los cambios que pueden presentarse en las ventas pues es directamente proporcional a estas. Los gastos administrativos experimentan un crecimiento en su participación, ocupando un peso del 51.17%; esto se debió a que

aumentaron los sueldos y salarios del personal, ahora esta cuenta tiene un peso de 12.16%, esto es, casi 5 puntos porcentuales más alto que el peso que tenía en el año 2007. Este rubro es bastante significativo para la empresa y puede ser una de las causas principales del bajo rendimiento del negocio en términos de resultados. Los gastos de venta bajaron por lo cual, en este periodo, sí se genera una utilidad.

En el año 2010, la empresa genera mayores ventas con un con una disminución en el costo de venta pero con un considerable aumento en los gastos administrativos. Ahora el costo de venta tiene un peso de 36.65%, la más baja de todos los periodos analizados. Sin embargo, los gastos operacionales tienen un peso de 52.21%, debido, en gran medida, al aumento de los sueldos del personal. La disminución en los costos operacionales aumentó la utilidad operacional en el ejercicio a un USD \$4,535.88, con una participación, sobre las ventas, del 7.24%.

Gráfico 6.9 Comparativo anual Costo de Ventas

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

6.3. Análisis Horizontal

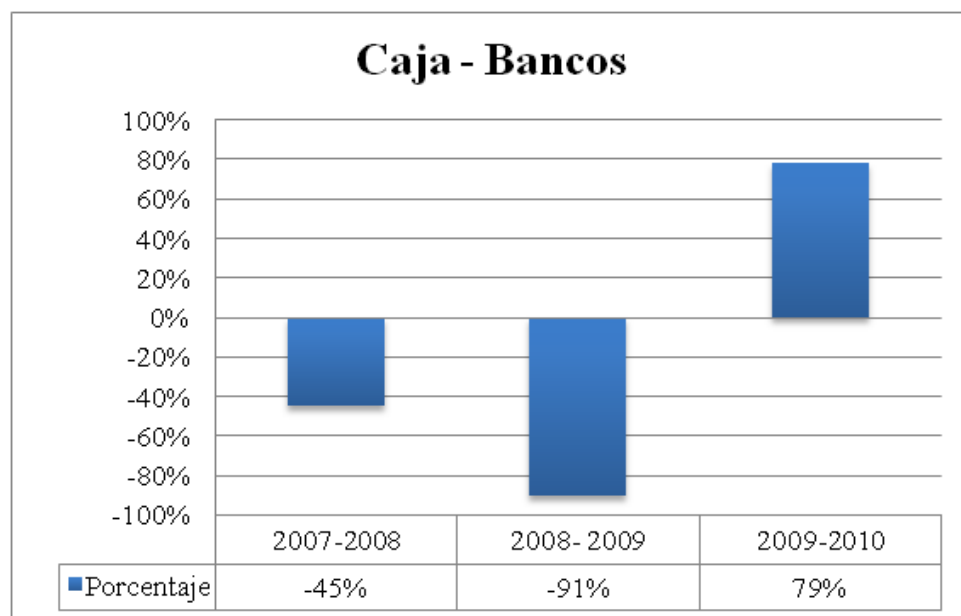
Según los autores Orlando y Rodrigo Estupiñán Gaitán, el análisis horizontal muestra el crecimiento o disminución de las diferentes cuentas que componen el balance general de un periodo a otro. En términos porcentuales mide el crecimiento simple o ponderado de cada cuenta; en este análisis interfieren factores externos que son los causantes de aumentos o disminuciones en las cuentas.

La empresa objeto de análisis presenta, en su balance general, variaciones significativas en su cuenta de caja-bancos. Las variaciones relativas son muy importantes de año a año; sin embargo, sus variaciones absolutas no son muy representativas con respecto al total de activos. Los porcentajes calculados tienden a la baja en los periodos del 2007 al 2009 con un ligero incremento para el año 2010. Esto genera una reducción en la liquidez de la

empresa, de un periodo a otro, razón por la cual se presentan problemas para responder obligaciones inmediatas. El periodo más bajo de este rubro se produce entre el año 2008 y el 2009.

A continuación, se puede observar los diferentes cambios que se presentan de año a año.

Gráfico 6.10 Evolución Caja-Bancos



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

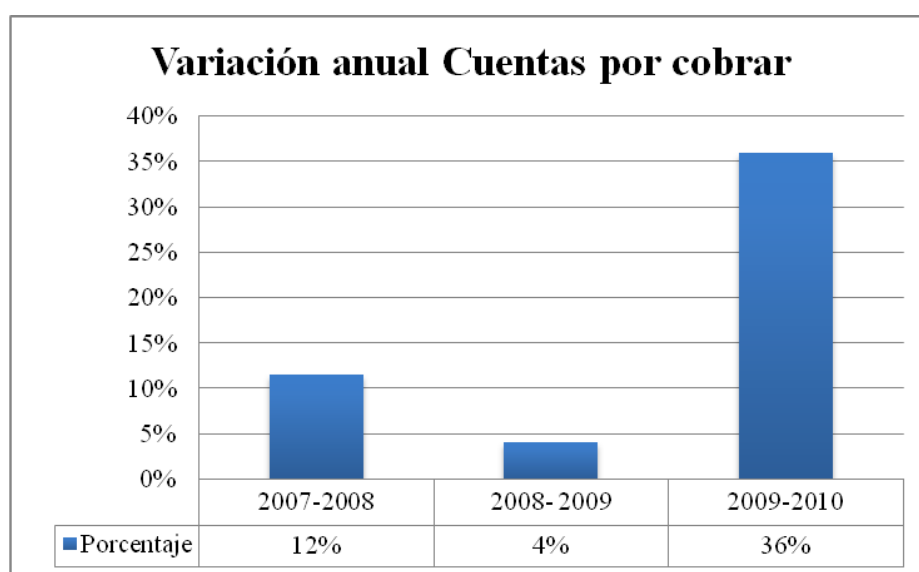
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Otra cuenta que sufre variaciones significativas es la de cuentas por cobrar; esta cuenta experimenta un incremento a lo largo de varios años. Del año 2007 al 2008 experimenta un incremento del 12%, en el año 2009 existe una disminución de un 4% y para el año 2010 vuelve a aumentar en un 36%. Estas variaciones tienen una correlación significativa con respecto a las ventas debido a que, cuando se incrementan las ventas, aumentan las cuentas por cobrar y cuando existe una disminución en ellas, la cuenta de

cartera baja. Se puede concluir que la empresa brinda facilidades de pago a sus clientes para poder aumentar sus ingresos netos por ventas.

A continuación se presentan las diferentes variaciones presentadas en las cuentas por cobrar, en cada período analizado.

Gráfico 6.11 Variación anual cuentas por cobrar

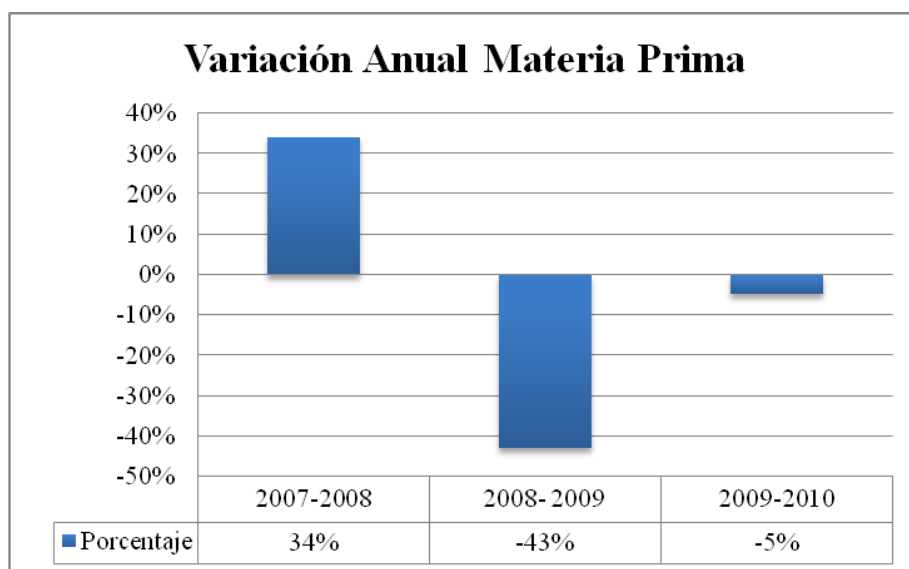


Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Como se puede observar en el gráfico que se presenta a continuación, la cuenta de inventario de materia prima presenta un crecimiento en el primer periodo analizado; posteriormente la cuenta decrece significativamente en un 43%. Esta disminución se debe a la reducción en ventas que presentó la empresa en este periodo, lo cual produjo un menor requerimiento de materia prima. En el periodo comprendido entre el año 2009 al 2010, esta cuenta vuelve a presentar una reducción del 5%; esta disminución es menor a la variación obtenida el periodo anterior pues las ventas en estos años tuvieron un ligero crecimiento.

Gráfico 6.12 Variación anual Materia Prima

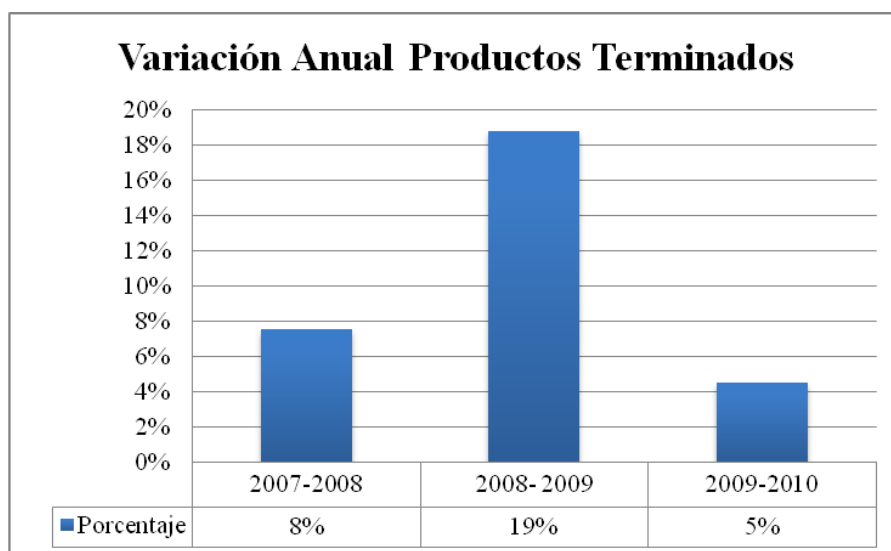


Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Con respecto al inventario de productos terminados, se puede observar que si bien, la empresa no maneja cantidades altas en este rubro, sí experimenta variaciones que reflejan la disminución en las ventas mencionadas anteriormente. Por ejemplo, en el periodo del 2008 al 2009, se quedaron almacenadas una cantidad mayor de unidades que no fueron vendidas con relación al año pasado, como se ilustra en las variaciones presentadas en el siguiente gráfico.

Gráfico 6.13 Variación anual productos terminados

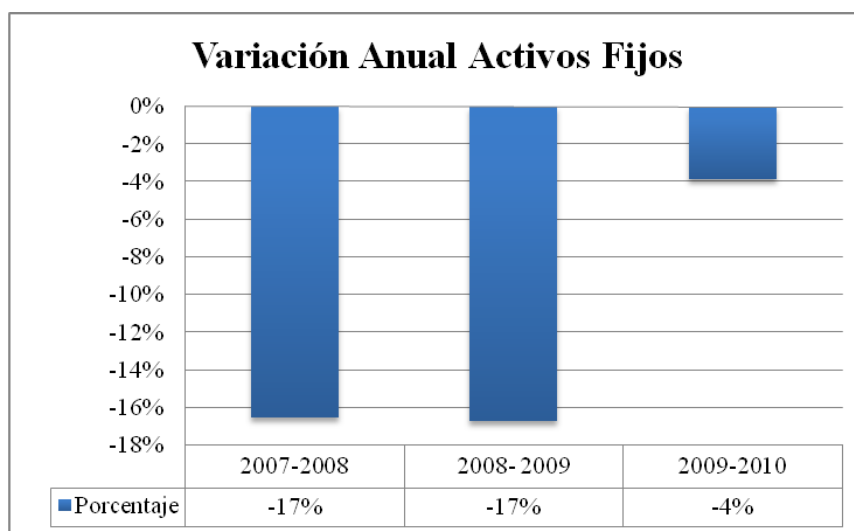


Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

La cuenta de activos fijos, en los periodos analizados, presenta una tendencia negativa debido principalmente a la disminución en la cuenta de computadoras que se suscitó por la baja de un ordenador y posterior compra de uno nuevo en el año 2010. Los demás activos fijos de este grupo permanecen invariables a través de los años. A continuación, se presenta un gráfico que ilustra estas variaciones entre cada uno de los períodos analizados.

Gráfico 6.14 Variación anual Activos Fijos

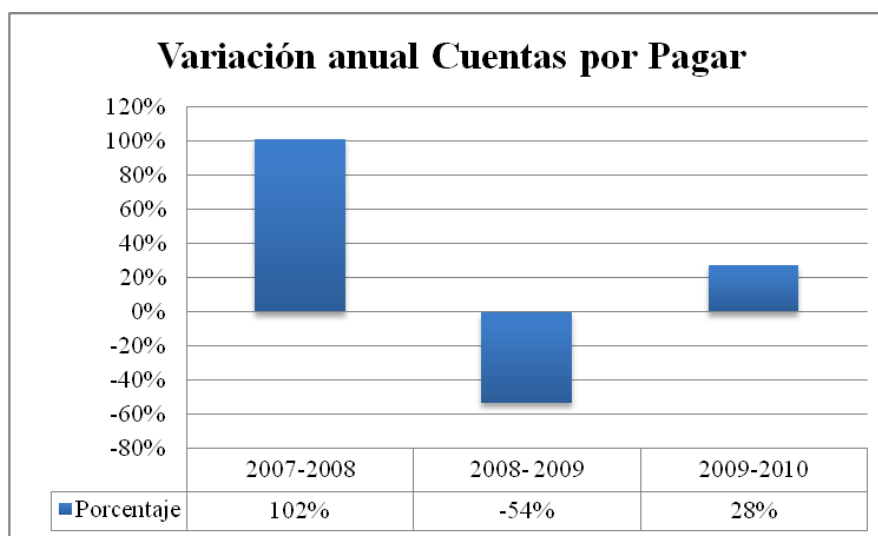


Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

La empresa, como se mencionó anteriormente, se financia en gran medida a través del crédito otorgado por los proveedores. Esta cuenta mantiene una tendencia ascendente a través de los periodos 2007-2008 y 2009-2010, con crecimientos del 102% y 28%, respectivamente. En el periodo comprendido entre el año 2008 al 2009 sufre una disminución del 57% lo que reduce su apalancamiento financiero; esta disminución tiene una relación directa con la disminución de las ventas en ese año, ya que se demandaron menos unidades por lo que se requirió de una menor cantidad de materia prima y, como consecuencia, una menor demanda del crédito solicitado a proveedores. Estas variaciones se muestran en el siguiente gráfico:

Gráfico 6.15 Variación anual cuentas por pagar



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

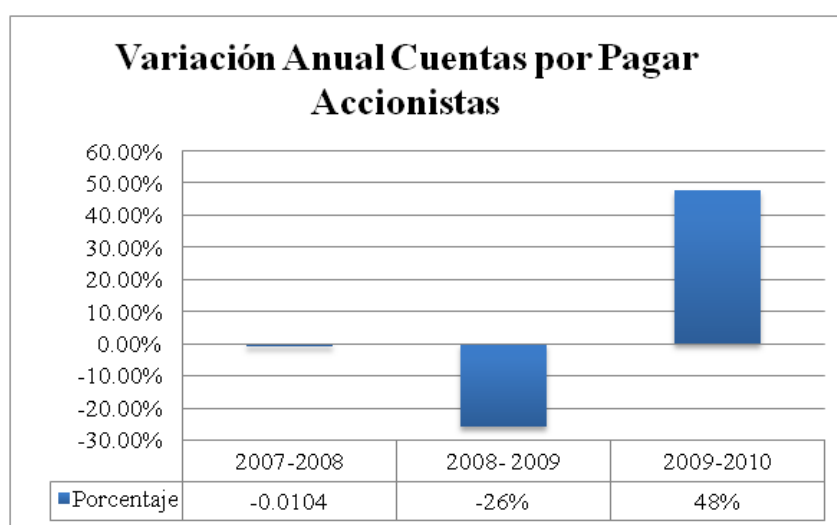
Otro rubro significativo en de la empresa es el valor correspondiente a obligaciones patronales que maneja. Este rubro presenta un incremento en los primeros dos periodos bastante fuerte para la compañía; del año 2007 al 2008 se produce un aumento del 188% y del año 2008 al 2009 existe una variación del 137%. En el último periodo analizado (2009-2010) se evidencia una disminución en términos porcentuales del 59%. El incremento y decremento de este rubro se presentó por la variación en el valor pagado por concepto de sueldos y salarios al personal, de año a año.

2

Adicionalmente, a las obligaciones antes mencionadas, se puede observar que la empresa, en los años 2009 y 2010, requirió de créditos de instituciones financieras. Esta cuenta presenta una tendencia ascendente a partir del 2009, con un incremento significativo del 401%. Con ello, se evidencia que la empresa ha necesitado de una mayor inyección de recursos para cumplir con sus requerimientos de capital de trabajo en estos años.

Finalmente, como se puede observar en el siguiente gráfico comparativo, existe una cuenta por pagar a accionistas, la cual, a lo largo de los años, presenta un rubro bastante significativo, con una tendencia negativa los primeros periodos y una variación positiva en el último periodo de análisis.

Gráfico 6.16 Variación anual cuentas por pagar accionistas



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

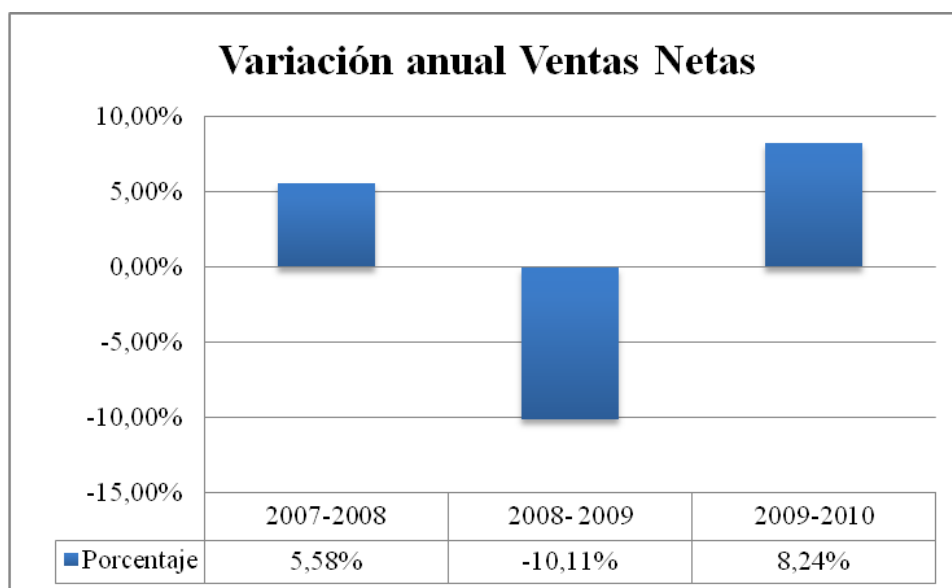
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Por otra parte, el patrimonio no experimenta variaciones significativas en sus cuentas componentes. En la cuenta de capital social, las cuentas permanecen constantes menos en el periodo en el que se comienza a necesitar de reservas legales (2010). En las cuentas relacionadas con los resultados de los ejercicios sí se aprecian variaciones que se deben, en gran medida, a las pérdidas y ganancias obtenidas; en los periodos analizados, hubo incrementos de hasta el 640% y disminuciones del 90%. Una vez superada la pérdida experimentada, la empresa presenta tendencias positivas en cuanto a los resultados del ejercicio; por ello, se puede indicar que, en los próximos años, se obtendrán mejores resultados. En lo que

corresponde al análisis del Estado de Resultados se puede observar que varias cuentas han tenido ciertas variaciones.

Las ventas netas de la empresa, como se ilustran en el gráfico a continuación, se incrementaron en el primer periodo de análisis (2007-2008), en un 5.58%. Este incremento se presentó pues la empresa tuvo una mayor cantidad de demanda y la inflación, de año a año, subió. Los dos últimos periodos, por otra parte, tienen una disminución del 10.11% (2008-2009, periodo de pérdida) y un repunte del 8.24% (2009-2010), tras haber superado la pérdida registrada.

Gráfico 6.17 Variación anual Ventas Netas



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

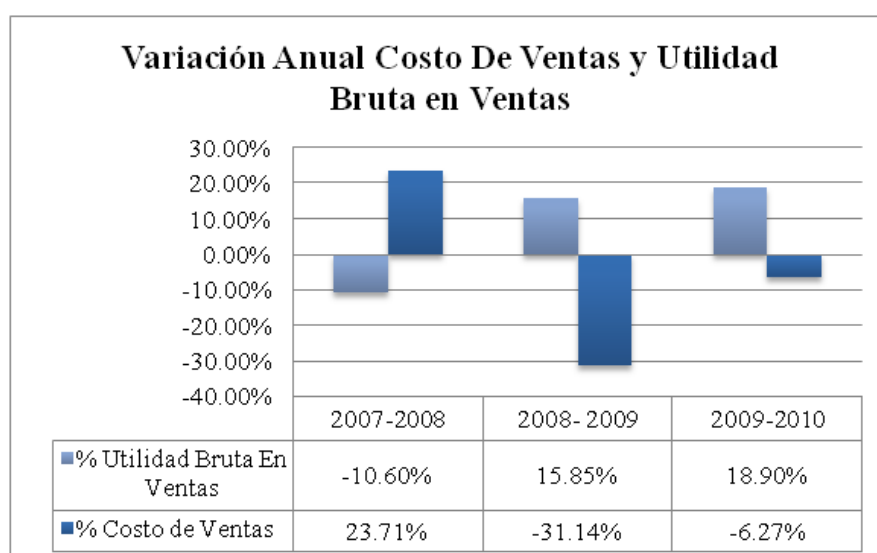
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

El costo de ventas también se incrementó, a lo largo del primer periodo de análisis, en un 23.71%. Se puede observar que dicho incremento se dio, en parte, por el crecimiento en ventas; sin embargo, debido a que el

incremento en el costo de ventas fue mayor que el crecimiento en las ventas, la utilidad bruta bajó en un 10.60%. En los dos periodos posteriores, la baja en ventas del año 2009 ocasiona que la empresa presente una disminución en el costo de ventas, en el periodo del 2007-2008 de 31.14% y, en el periodo del 2009 al 2010, del 6.27%. En general, la empresa mantiene un rubro alto en el valor de costo de ventas y esta situación produce un efecto de disminución en la utilidad bruta que genera. Sin embargo, la utilidad bruta ha experimentado un ascenso considerable del 15.85% y del 18.90% en los años 2009 y 2010, respectivamente.

A continuación, se presenta un gráfico comparativo entre la Utilidad Bruta en Ventas y el Costo de Ventas, para ilustrar las variaciones analizadas anteriormente:

Gráfico 6.18 Variación anual de ventas vs. Utilidad Bruta en ventas



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

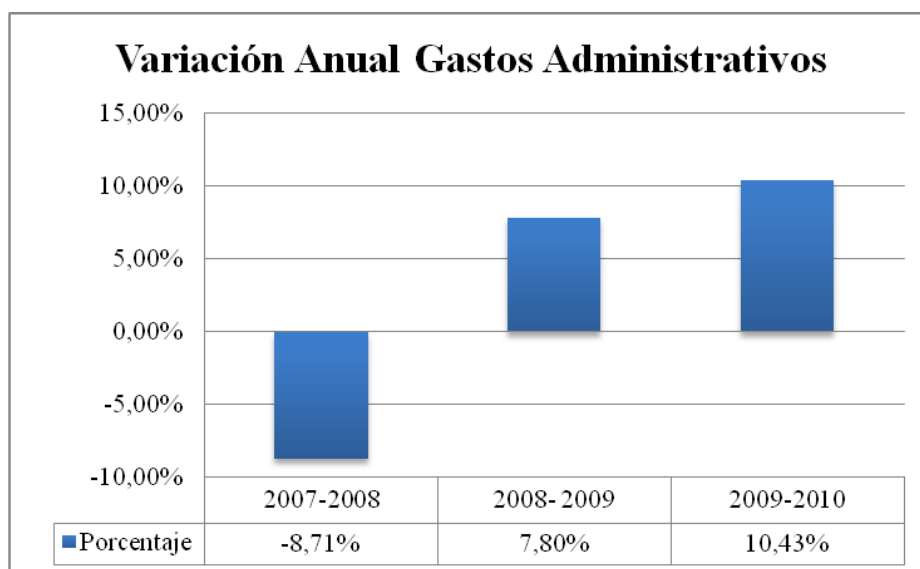
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

En lo referente a los gastos administrativos, se puede apreciar en el siguiente gráfico que es un componente alto a través de los periodos analizados, pues ha experimentado variaciones que se pueden destacar. Del año 2007 al 2008, los gastos administrativos disminuyeron debido a que cuentas como la de bonos de alimentación, bonos extraordinarios, servicios ocasionales o suscripciones a publicaciones disminuyeron ostensiblemente.

Todo esto derivó en un decremento del 8.67%. Para el año 2009, partiendo de los resultados del 2008, se puede apreciar que los gastos administrativos experimentaron un aumento del 7.80%. Esto se debió al aumento en cuentas como sueldos (y todas las cuentas relacionadas con este rubro), cuentas de movilización o suministros de limpieza. En el año 2010, la cuenta sigue incrementándose y, en relación al año 2009, creció USD \$3,088.92, es decir, un 10.43%.

Esto sucedió debido a que cuentas como sueldos, y sus relacionadas crecieron nuevamente un 19.55%. Si bien otras cuentas significativas decrecieron (gastos de transporte y de representación) se crearon cuentas nuevas que implicaron gastos elevados como, por ejemplo, la de gastos por gestión.

Gráfico 6.19 Variación Anual Gastos Administrativos

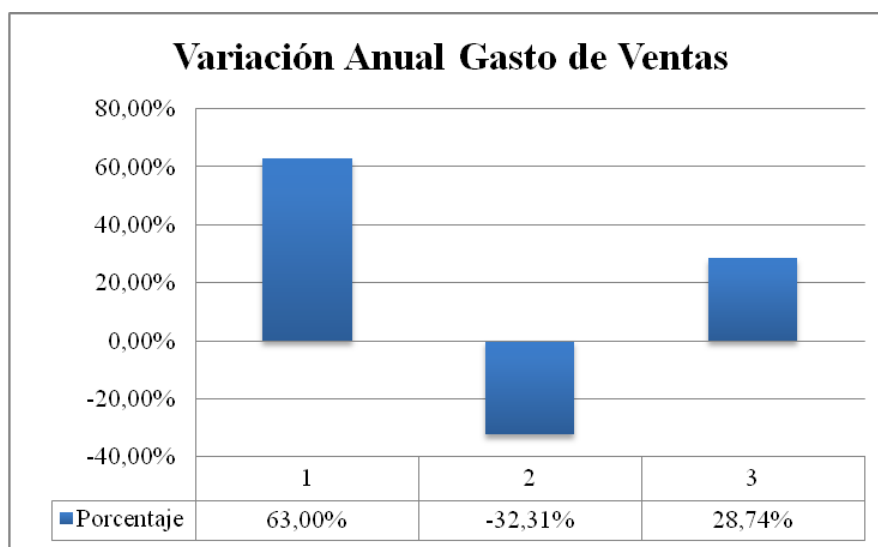


Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Por otra parte, se puede apreciar que la empresa no mantiene una inversión considerable en gastos de ventas; a través de los años, la tendencia en esta cuenta no presenta una estabilidad pues existen, por ejemplo, periodos en los que la inversión crece, como sucede del año 2007 al 2008 en un 63% y en el periodo del 2009 al 2010 con un 29% de incremento. En el periodo 2008-2009 presenta una disminución del 32%. En los años en los que el gasto de ventas se incrementó, se apreció un incremento en ventas; este efecto demuestra que lo invertido en este rubro ha causado un impacto positivo en el crecimiento a nivel de ventas de la empresa. Esto se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 6.20 Variación anual Gastos de Ventas



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Los gastos financieros no son muy representativos a lo largo de los años; esto se presenta pues la empresa, en general, no tiene un financiamiento representativo con entidades financieras. Se puede apreciar que, en el primer periodo, existe un incremento del 6.26% en este rubro, para el periodo del 2008 al 2009 disminuye en un 17.50% y para el último periodo el rubro vuelve a aumentar en un 37.60%.

Por otra parte, la utilidad operacional presenta una tendencia negativa en los periodos analizados con un repunte en el último año; experimentando altos porcentajes de variación. En el primer período de análisis, la empresa presenta una disminución en las utilidades de 476.15% (2007-2008), debido a la pérdida evidenciada en el año 2008. A partir de este año, la empresa empieza a tener una tendencia positiva creciendo un 168% del 2008 al 2009. Finalmente, en el último periodo analizado, la empresa

presenta un crecimiento del 143.68%, demostrando así que, operacionalmente, está sobreponiéndose a la pérdida registrada.

La utilidad antes de impuestos y participación de trabajadores presenta un comportamiento similar al de la utilidad operacional, debido a la no existencia de ingresos y gastos no operacionales significativos, con la importante excepción del último período. En el año 2010, la empresa presenta un considerable aumento en los gastos no deducible – varios que creció en un 921.10% (USD \$3,000.00), reduciendo notoriamente la utilidad del ejercicio.

La utilidad del ejercicio presenta, de igual manera, una tendencia negativa a lo largo de los periodos analizados causados, principalmente, por la disminución de las ventas y el incremento en los costos de ventas y gastos operacionales de la compañía. En el primer periodo (2007-2008) al presentarse una pérdida del ejercicio, la disminución de este rubro es del 1347.55%. Posteriormente, en el periodo 2008-2009, la empresa logra reponerse de la pérdida del 2008 con un crecimiento del 143.64%. Sin embargo y por el incremento en los gastos no deducibles, la empresa pese a generar utilidad, no logró mejorar la presentada en el ejercicio anterior y, en relación al 2009, bajó un 17.64%, dando como resultado USD \$632.83.

La utilidad del ejercicio debe mejorar en los próximos años, conjugando experiencia e incursión en nuevos mercados, ya que, en los periodos analizados, se puede determinar que al ser un negocio relativamente joven,

en principio, se tuvo un enfoque de recuperación de la inversión, pero ahora es menester el buscar la rentabilidad y la estabilidad de la empresa en la industria.

6.4. Índices Financieros

Los indicadores financieros son datos que reflejan el impacto que tienen unas cuentas sobre otras. Su finalidad es la de determinar la forma en la que se relaciona la variable del numerador con una unidad de la variable del denominador. Para una mejor evaluación, se ha procedido a determinar las variables de la industria química partiendo de los datos proporcionados por el Anuario Global de la Industria, emitido por la Superintendencia de Compañías del año 2009 (revisar anexos).

De acuerdo a los datos analizados en los estados financieros, se ha podido calcular las siguientes razones financieras, obteniéndose el siguiente análisis de cada una de ellas.

6.4.1. Índices de Liquidez

Los indicadores relacionados con la liquidez miden la capacidad de la empresa Industria Química GF Cía. Ltda., para cumplir con sus obligaciones de corto plazo y la solvencia financiera de la empresa a través de los años.

6.4.1.1. Razón Circulante:

Industria Química GF Cía. Ltda., tiene un valor en la razón circulante que se mantiene estable en los periodos analizados. El valor promedio de esta razón, es de 1.02; es decir, la empresa cuenta con USD \$1.02 para cubrir un dólar de obligaciones a corto plazo.

Con estos resultados, se puede observar que la entidad logra responder, de manera satisfactoria, sus deudas a corto plazo, con el activo corriente que maneja, aunque se debe considerar que en esta razón se encuentran incluidos los activos corrientes menos líquidos, a saber, los inventarios. Esto se presenta debido a que el nivel de endeudamiento a corto plazo es un valor relativamente, estable a través de los periodos analizados, cuyo promedio es de USD \$14,714.00, sin llegar a superar el monto de los activos corrientes con los que se cuenta.

Sin embargo, al comparar esta razón con la obtenida por la industria de 1.75, se puede apreciar que no es muy alta y sería recomendable que mejore. Vale destacar que al operar en negocio industrial, se recomienda que la empresa maneje niveles de 2 puntos en esta razón financiera, ya que los flujos de efectivo en este tipo de industrias no son

fácilmente predecibles y este negocio demanda un nivel mayor de liquidez para afrontar obligaciones a corto plazo.

6.4.1.2. Razón Inmediata

Se puede observar, a través del análisis de esta razón financiera, que la empresa cuenta con un valor de 0.87 en promedio, de liquidez corriente, sin tomar en cuenta a los inventarios.

Con una ligera disminución en el año 2008, la empresa mantiene una tendencia positiva en esta razón financiera; de hecho, se puede apreciar que la razón aumenta.

El índice industrial en esta razón es de 1.14 veces, por tanto, la empresa también debe mejorar en este indicador, sobre todo, para poder hacer frente a sus obligaciones inmediatas; sin contar con el inventario que, por las características propias de la industria y de la empresa, no proporciona la liquidez necesaria para afrontar las mencionadas obligaciones.

Se ha observado que la mayor parte de las ventas de la empresa se las realiza a crédito ya que el inventario se convierte en una cuenta por cobrar y no se registra

inmediatamente en efectivo. Por esta razón, este índice es una medida más real para analizar la liquidez general de la empresa.

6.4.1.3. Razón de efectivo

La razón de efectivo mide la capacidad de la empresa para cubrir su pasivo circulante con el activo corriente más líquido que posee la empresa, a saber, el efectivo de caja o de bancos. Los niveles que se manejan en esta cuenta son bajos; por tanto, la razón de efectivo es baja ya que no logra superar los 10 centavos, en promedio. Esto significa que se tiene, en promedio, apenas USD \$0.10 por cada dólar de deuda en el pasivo a corto plazo; pese a ello, la empresa se mantiene bien, en relación con el índice industrial de casi USD \$0.11.

6.4.1.4. Multiplicador de capital

Este indicador reseña la rentabilidad devuelta a los accionistas de la empresa, por cada dólar de inversión. Industria Química GF Cía. Ltda., presenta, a lo largo de los años, un indicador que ha experimentado un crecimiento importante. En el año 2008, este indicador llegó a un valor de 6.37 que representa una buena cobertura hacia los

accionistas con los activos totales de la empresa. En promedio, este indicador presenta un valor de 4.66, lo cual indica que la empresa puede responder casi cinco veces por cada dólar invertido en el patrimonio a sus accionistas.

En comparación con la industria (4.25%), este indicador es muy aceptable, generando así seguridad a sus accionistas, pues cuenta con una buena capacidad para responder con sus obligaciones patrimoniales con los activos totales que posee.

6.4.1.5. Razón de deuda a largo plazo

La empresa no cuenta con endeudamiento a largo plazo; es por ello que se puede destacar que la mayor parte del financiamiento que tiene el negocio pertenezca a un apalancamiento sin costo. Este financiamiento es otorgado a través del crédito de proveedores que proporciona a la empresa un manejo eficiente de sus recursos al contar con capital de bajo costo para el desarrollo de sus actividades operacionales.

6.4.2. Medidas de Rentabilidad

La rentabilidad de Industria Química GF Cía. Ltda. se ha mantenido en rangos muy bajos en estos cuatro años. Esto se ha presentado por los altos niveles de costos operativos, los cuales han mermado el valor de la utilidad anual. Como ya se mencionó anteriormente, una razón adicional es que la empresa es relativamente joven y está destinando sus esfuerzos a cubrir su inversión inicial.

A través de este indicador se puede determinar que la empresa, en promedio, genera USD \$0.55 por cada dólar de ventas en relación con la utilidad bruta obtenida. Sin embargo, si se analiza la relación existente entre utilidad neta con las ventas, la empresa, en promedio, genera USD \$0.0004 por cada dólar de ventas realizadas. Esta diferencia radica en los altos gastos administrativos de la empresa.

6.4.2.1. Rendimiento sobre activos

Este indicador mide la capacidad de los activos para generar utilidad para la empresa. En este caso, en promedio, los activos generan una pérdida de 0.28% por cada dólar de inversión en activos totales, en promedio debido, en gran medida, a la pérdida experimentada en el 2008. Con la tendencia que ha demostrado tener la empresa, se puede indicar que el indicador, a futuro, será positivo y generará

mayores réditos en relación con la inversión en el activo ya que, a partir del 2009, el promedio fue de 3.56% de ganancia, por cada dólar de activos. Sin embargo, todavía está distante del ROA de la industria ubicado en un 14.1%.

6.4.2.2. Rendimiento sobre patrimonio

Este indicador mide la relación entre el patrimonio y la utilidad neta del ejercicio. En la empresa, el indicador se ha mantenido estable a través de los años; sin embargo, los valores absolutos no han sido muy representativos. En la pérdida sufrida en el año 2008, el ROE presentó un valor negativo del 60%, debido de los altos costos y gastos que redujeron el valor de los ingresos. A partir del 2009 y hasta el 2010, este indicador vuelve a producir niveles positivos, dando como resultado una generación de utilidad de 0.19 y 0.14 por cada dólar invertido en patrimonio empresarial.

Pese a ello y al igual que el ROA, el indicador es bajo en comparación con la industria, en la que se encuentra en casi un 60%.

Es recomendable que la empresa aumente los valores en este índice financiero, a través del incremento en ventas, la

ampliación de mercado y, sobretodo, la reducción de costos y gastos administrativos.

6.4.3. Medidas de eficiencia

Estos índices miden la capacidad que tiene la administración para manejar eficientemente los recursos financieros.

6.4.3.1 Rotación de cuentas por cobrar

Como se ha mencionado anteriormente, la empresa presenta problemas de liquidez; por tanto, es relevante analizar lo que pasa con cuentas que, en otras circunstancias, generarían liquidez. La rotación de cuentas por cobrar es la medida en la que se pueden cobrar las deudas que se tienen pendientes con clientes. En el caso particular de la empresa, las cuentas por cobrar rotan, en promedio, 5.72 veces en el año. Esto significa que la empresa recupera el crédito otorgado a proveedores, en promedio, en los cuatro años casi 6 veces al año; es decir, la recuperación de cartera promedia un periodo de aproximadamente 65 días, cuando debería ser de 30 a 35 días. La demora de casi 30 días indica que existe una oportunidad de mejora en la gestión de cobro a los usuarios, para evitar la flexibilidad crediticia requiriendo menos efectivo para el capital de trabajo.

En comparación con lo obtenido en la industria y tal como lo había mencionado el gerente de la compañía, se puede apreciar que la propia industria demora en recuperar su cartera hasta casi 96 días; esto significa que la empresa se encuentra en niveles aceptables, aunque con oportunidades de mejora en este aspecto.

6.4.3.2 Rotación de cuentas por pagar

En lo referente al plazo de pago a proveedores este, en promedio de los cuatro años de análisis, oscila en una rotación de 4.73 veces por año. En términos de días, la empresa se demora en pagar a sus proveedores casi 77 días. Cabe señalar que, en el 2008 debido a la pérdida experimentada, el periodo se extendió alrededor de 92 días, sin contar con que en este periodo el promedio de pago oscila entre los 72 días. Esto demuestra gran flexibilidad por parte de los proveedores de la entidad y ratifica el financiamiento que la empresa obtiene a través del crédito de sus proveedores.

6.4.4. Medidas de endeudamiento

Estas medidas establecen la capacidad de financiamiento de la empresa así como su estructura financiera.

6.4.4.1 Apalancamiento Financiero

En el libro *“Principios de valorización de empresas”* se define al apalancamiento financiero como el impacto que tiene sobre la rentabilidad de la empresa la utilización de deuda para financiar la operación.¹⁴⁹ En otras palabras, el apalancamiento financiero es el aumento de la rentabilidad de los accionistas obtenida a través de los activos al aumentar los niveles de endeudamiento, siempre y cuando, esta rentabilidad sea superior al costo de la deuda. Cabe mencionar que el aumento de niveles de deuda aumentará el nivel de riesgo de la empresa.¹⁵⁰

En lo referente a la empresa analizada, se puede apreciar que el pasivo de la empresa es, en promedio, 3.75 veces el patrimonio. Esto significa que la empresa financia sus activos con capital de terceros, generando así un interesante nivel de apalancamiento financiero. Para los accionistas, significa que con una menor cantidad de recursos propios se puede sostener el activo de la entidad. Es importante añadir que el financiamiento aportado por terceros proviene, en gran medida, a las deudas contraídas con los proveedores;

¹⁴⁹Cfr. X., ADSERÁ – P.VIÑOLAS (2003) **Principios de valorización de empresas** España: Deusto p.146

¹⁵⁰Cfr. Ibíd. p.146

esto no genera un costo financiero adicional. Este valor es aceptable en comparación con el promedio de la industria que reporta un índice de 4.25 de apalancamiento.

6.4.4.2. Financiamiento del Activo con el Patrimonio

Como se indicó anteriormente, la empresa financia su activo con el capital de terceros. Por tanto, es razonable que la relación de activo patrimonio no sea muy elevada. Incluso, se puede decir que esta razón tiende a la baja a través de los años y, en promedio, representa un 23% del total del financiamiento del activo, muy similar a la obtenida en la industria química que es, en promedio, del 24%

6.4.4.3. Financiamiento del Activo con el Pasivo

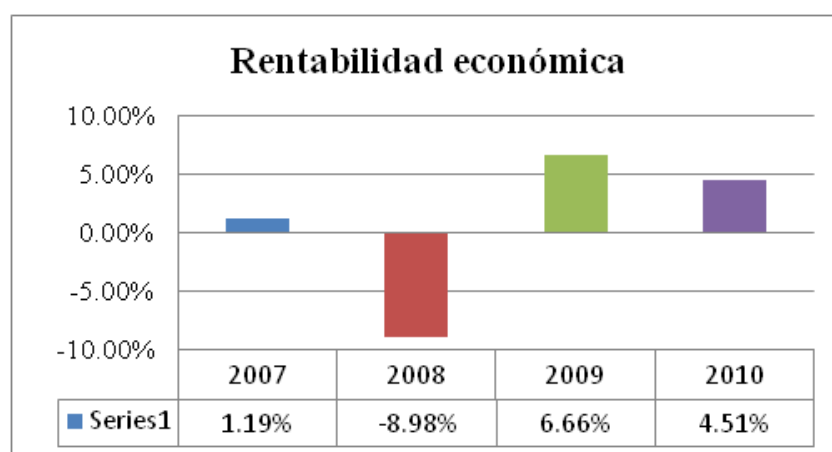
Contrario a lo que ocurre con la relación del activo y el patrimonio, la relación del activo con el pasivo es significativa y, en promedio, tiene una relación del 77%. Esto significa que con el 77% de los activos, se pueden satisfacer el 100% de los pasivos o, en otras palabras, USD \$ 1.00 dólar del pasivo financia USD \$0.77 del activo. Con esto se demuestra que, con una inversión menor por parte de los accionistas, la empresa logra una palanca financiera interesante que logra financiar el 77%

de los activos necesarios para la operación. La industria química presenta un valor muy cercano del 76%.

6.4.5. Rentabilidad Económica

El autor del libro “*Control de la gestión empresarial*”, Juan Pérez, señala que la rentabilidad económica de la empresa refleja el rendimiento contable que arroja el activo neto sin que se tome en cuenta a la estructura financiera de la entidad. En este indicador se combina la productividad de las ventas (índice de rotación) con el margen, es decir, con el peso que tienen los beneficios sobre las ventas.¹⁵¹

Gráfico 6.21 Rentabilidad económica



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

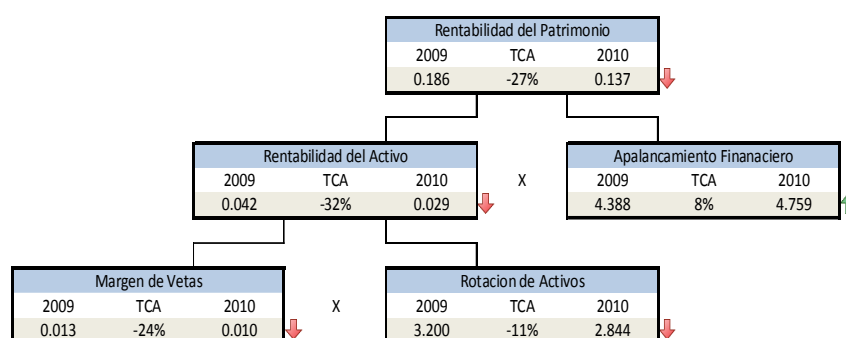
Como se puede apreciar en el gráfico, la rentabilidad económica es relativamente baja, ya que oscila entre un 1% a un 6%. Merece

¹⁵¹Cfr. J., PEREZ (2008) **Control de la Gestión Empresarial** Madrid: ESIC Editorial p.111-112

destacarse que la pérdida sufrida por la empresa en el 2008, generó una rentabilidad económica negativa.

6.4.6. Análisis DuPont

Gráfico 6.22 Análisis Dupont



Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

En el cuadro superior, se puede apreciar que del año 2009 al año 2010 la rentabilidad sobre el patrimonio bajó, debido a que se experimentó un considerable descenso de 13 puntos porcentuales en la rentabilidad sobre el activo de la empresa. Esta disminución se debió, en gran medida, al descenso en la rotación del activo año a año y, a su vez, el decremento del margen sobre las ventas de 3 puntos.

Para que la empresa mejore la rentabilidad sobre el patrimonio debe incrementarse tanto el margen de ventas como la rotación del activo, lo cual incrementará la rentabilidad devuelta por el activo. El apalancamiento, históricamente, ha presentado niveles muy altos, por lo que este indicador debe mantenerse.

6.5. Análisis EVA (*Economic Value Added*)

En su libro “*Análisis de Balances*”, Oriol Amat explica que el *Economic Value Added*, es el resultado de la diferencia entre los ingresos menos los gastos totales incluyendo el costo de oportunidad y los impuestos del periodo. En otras palabras, esta metodología considera a todos los factores de la compañía que se han utilizado en la actividad empresarial.¹⁵² Como se mencionó anteriormente, la principal diferencia con la utilidad del ejercicio es la consideración que se realiza al costo de oportunidad de los accionistas. Del mismo modo, para el cálculo del EVA se deben considerar tanto a los ingresos ordinarios como a los extraordinarios.

Para el cálculo del EVA de la empresa Industrial Química Cía. Ltda., es necesario calcular el costo promedio ponderado del capital ocupando la siguiente fórmula:

$$CPPC = \frac{TPC}{TAC} (Kd)(1 - T) + Ke \frac{TP}{TAC}$$

A continuación se muestra una tabla resumen de las definiciones de cada indicador con su respectivo valor calculado:

¹⁵²Cfr., O. AMAT (2008) **Análisis de Balances** Barcelona: Profit Editorial p.97

Tabla N° 44 Tabla resumen de indicadores EVA.

NOMENCLATURA	DEFINICIÓN	CONCEPTO	VALOR
CPPC	Costo promedio ponderado del capital.		
TPC	Total pasivo con costo	Corresponde a deudas de instituciones financieras y recursos propios otorgados como préstamo por parte de los socios	\$ 10.915,23
TAC	Total activo con costo	El valor de los activos financiados con los pasivos con costo	\$ 15.543,64
kd	Costo de la deuda	La tasa de interés que exigen las entidades financieras para otorgar financiamiento	8,37%
T	Tasa impositiva	La tasa de impuestos	36,25%
ke	Costo de recursos propio	La tasa de rendimiento exigida por los socios	17,54%
TP	Total de patrimonio	El valor total de patrimonio de la entidad	\$ 4.628,41
TPE	Total Pasivo Espontáneo	El pasivo que no tiene coste financiero como proveedores, obligaciones patronales y tributarias	\$ 6.484,68

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Como se puede observar, el total de pasivos con costo, que corresponde a las obligaciones bancarias y un préstamo de socios que posee la entidad, alcanza un valor de USD 10,915.23. Por otra parte, el valor total de activo con costo es de USD 15,543.64, calculado a través de la diferencia entre el total de activos por un valor de USD 22,028.32 menos el valor de pasivos espontáneos por un valor de USD 6,484.68. Se resta el total de los pasivos sin costo para determina el valor de los activos que fueron financiados a través del pasivos con costo.

Para la tasa de interés de la deuda se consideró a la tasa de interés activa vigente por el Banco Central del Ecuador, tasa cuyo valor es de 8,37%. La tasa impositiva, por su parte, corresponde al 15% de los trabajadores más el 25% de impuesto a la renta que es el cobro que estipula la legislación ecuatoriana en lo referente a obligaciones tributarias.

Para el cálculo del KE se tomó en cuenta datos referentes al riesgo de la industria. Para ello, se consideró a la beta de la industria industrial química, al riesgo financiero, al riesgo país al 22 de Septiembre del 2011 y el riesgo de mercado, con el objetivo de encontrar la tasa que represente de mejor manera el requerimiento de los socios por concepto de la inversión en la empresa. A continuación se presenta el modo de cálculo de este indicador:

Tabla N° 45 Cálculo de KE

Riesgo Financiero	0.89
Beta Desapalancada de la industria	1.3
Riesgo País	881
Riesgo de mercado	6.03

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Con estos datos se obtuvo el KE para Estados Unidos, el cual se presenta a continuación:

Tabla N° 46 Cálculo des apalancado EE.UU.

ke Desapalancado EEUU:	$rf + b \text{ desapalancado} * (RM - RF)$
ke Desapalancado EEUU:	8,729

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

A continuación se muestra el cálculo del KE para Ecuador esto se lo realiza con la tasa EMBI, ya que este es el principal indicador para determinar el riesgo de cada país.

Tabla N° 47 Datos para el cálculo desapalancado Ecuador

Ke desapalancado	8.729
Embi	8.81

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Tabla N° 48 Cálculo desapalancado Ecuador

Ke Desapalancado Ecuador	KE desapalacado EEUU + Embi
Ke Desapalancado Ecuador	17,54%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Con el cálculo de los datos anteriormente presentados, se procede a calcular el CPPC el cual tiene un valor de 8,97%.

Posteriormente, se realiza el cálculo del ROA que se presenta a continuación:

Tabla N° 49 Cálculo del ROA

ROA: UAIDI/ ACTIVOS NETOS		
UAIDI: Utilidad Neta+ Gasto Financiero+ Ingreso Extraordinario u otros ingresos + Egresos Extraordinario u otros egresos		
	Utilidad Neta	\$ 992,44
+	Gasto Financiero	\$ 215,67
-	Ingresos Extraordinarios u otros ingresos	\$ -
+	Egresos Extraordinarios u otros egresos	\$ 3.327,77
	UAII	\$ 4.535,88
	Activos Netos	\$ 15.543,64
	Roa	0,29

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Una vez calculado el ROA (29%) se procede a calcular el EVA del año 2010. A continuación se presenta este cálculo por los métodos que existen:

Tabla N° 50 Cálculo del EVA – Método 1

METODO 1.	
EVA: Activos Netos * (ROA-CCPP)	
Activos Netos	\$ 15.543,64
ROA	0,29
CCPP	8,97%
EVA	\$ 3.141,62

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Tabla N° 51 Cálculo del EVA – Método 2

MÉTODO N. 2	
EVA: UAIDI-ACTIVOS NETOS*CCPP	
EVA	\$ 3.141,62

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

Luego de haber realizado el cálculo del EVA, se puede determinar que la empresa sí genera un valor económico agregado en el periodo 2010, el cual corresponde a un valor de USD 3,141.62.

6.6. Análisis Flujo de Efectivo

Todas las empresas tienen como objetivo principal la generación de efectivo a lo largo de los años, pues esto les permite financiar sus actividades y el crecimiento de la entidad a largo plazo. La mayoría de los esfuerzos invertidos por cada organización van encaminados a contar con los recursos de liquidez suficientes que ayuden a mantener una solvencia adecuada.

Por esta razón, se considera de vital importancia el análisis del flujo de caja. Esta herramienta ayuda a las entidades a determinar las actividades que generan efectivo y las que generan un egreso de liquidez para, de esta manera, determinar la rentabilidad de la empresa o posibles necesidades de financiamiento. Para la elaboración del flujo de Caja de la Empresa Industrial Química se ha utilizado el método directo. El estudio de esta herramienta será de gran utilidad para establecer los cambios, beneficios y resultados que se presenten luego de la implementación del Leasing en la entidad.

El flujo de efectivo de la empresa presenta entradas anuales para financiar sus actividades por un valor de USD 61,213.74 en promedio. Por otra parte, se puede observar que la empresa en promedio presenta salidas de efectivo por un total de USD 60,365.53. A priori, se puede determinar que la entidad genera recursos para responder las obligaciones inmediatas de efectivo.

La empresa no genera gastos fijos, ya que tanto gastos operativos como gastos de venta varían de año a año. Pero, por el lado de los gastos variables, la empresa presenta variaciones crecientes en estos rubros.

En los años 2009 y 2010 existió un incremento en los activos fijos empresariales que produjo un incremento en las salidas de efectivo. Esto se

presentó pues en estos dos años se realizó una compra de equipos de computación.

Si se analiza el resultado de los diferentes años, se puede observar que el flujo neto de caja es positivo en el año 2007 y 2009 pues las entradas de efectivo son mayores que sus egresos lo cual permite, además de responder con normalidad los requerimientos de fondos, generar un excedente que abre la posibilidad de invertir en la compra de valores negociables que permitan un mayor ingreso de liquidez a la organización.

Los años 2008 y 2010, en cambio, presentan un flujo de caja neto negativo. Una de las razones de los resultados negativos en el año 2008 fue que la empresa tuvo una pérdida en resultados que mermó el ingreso de liquidez, evidenciando así la falta de recursos para este año. En estos dos años se puede observar que existe una necesidad de recursos que deberán ser solventados por fuentes de financiamiento de terceros. En la práctica general de la empresa, estas necesidades de efectivo se solventan con nuevas capitalizaciones de los accionistas pues no han optado por el financiamiento a través de entidades bancarias.

6.7. Capital de Trabajo Neto

El capital de trabajo neto está integrado por tres cuentas del activo corriente, a saber, el efectivo, las cuentas por cobrar y los inventarios; a pesar de su condición de corriente, estas cuentas requieren de una inversión constante que asegure la fluidez de la operación empresarial.

El capital de trabajo constituye el exceso de cobertura que tiene el activo corriente sobre el pasivo corriente; por tanto, se lo puede calcular como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo. En el siguiente cuadro se presenta el capital de trabajo de cada año analizado:

Cuadro 6.2 Variación de capital de trabajo

Año	2007	2008	2009	2010
Var. Capital de Trabajo	\$ 783.56	(\$ 1,415.47)	\$ 509.83	\$ 1,192.14

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Industrial Química GF Cía. Ltda.

El capital de trabajo arroja como resultado promedio un USD \$267.52; esto significa que la empresa si cuenta con los recursos para mantener la operación, exceptuando el año 2008 donde se presentó la pérdida.

Si se compara este promedio con el monto promedio del total de activos, da una relación de alrededor de un 1.4%; en términos generales, este valor es bajo, por lo cual se debe prestar atención a este indicador, debido a que se pudieran presentar perdidas de clientes o de la imagen empresarial debido a una mala operación. De no ser este el caso y sí no se llegan a presentar errores en cuanto a la administración del capital empresarial, tampoco es recomendable manejar altos niveles de efectivo pues se convierte en improductivo y se incrementa el costo de oportunidad de manejo de carteras de inversión.

Por lo tanto, se debe encontrar un equilibrio entre lo mantenido como activo corriente adecuadamente relacionado con las ventas y la imagen empresarial.

6.8. Análisis del valor residual de los activos de la empresa

La empresa posee activos con valor residual de cero, por lo tanto, no se realizó el análisis al respecto. Esta información es relevante ya que será considerada para la aplicación del mecanismo de financiación.

7. ELABORACIÓN DE ESCENARIOS

7.1. Planteamiento del caso crédito bancario vs. Leasing

La empresa Industrial Química GF Cía. Ltda., ha recibido un pedido por tres años de 5000 kg del desincrustante y removedor de óxido en circuitos térmicos para abastecer al Centro Hospitalario de Ambato a partir del año 2012. La capacidad actual de la empresa no podría abastecer toda la producción necesaria para satisfacer el pedido. Por tanto, el gerente general se ha planteado la idea de ampliar su planta industrial con la adquisición de una mezcladora industrial, cuyo coste incluido el valor del IVA es de USD 70,000.00. Esta máquina, de acuerdo a la experiencia del personal técnico de la empresa, tendrá una vida útil de diez años, en los cuales se espera consumir todos los beneficios económicos de este bien. Como política empresarial, la maquinaria tendría un valor residual de USD 0.00.

Para la adquisición de la maquinaria la gerencia de la empresa necesitan determinar qué opción de financiamiento es la más adecuada, tomando en consideración su realidad empresarial y la falta de experiencia en el financiamiento proveniente de terceros a largo plazo.

Dentro de las alternativas evaluadas, se consideró el financiamiento tradicional a través del crédito otorgado por una entidad bancaria versus el financiamiento no tradicional del Leasing financiero.

Para las dos opciones planteadas se decidió utilizar datos correspondientes al Banco de Guayaquil pues, de acuerdo al análisis efectuado en el capítulo número dos, la entidad posee mucha experiencia en la realización de este tipo de operación, pues es el tercer banco en la ofrecer el Leasing en el país. Adicionalmente, se consideró esta opción por la apertura de información que se ha tenido por parte de esta entidad.

Al consultar al Banco de Guayaquil, respecto a la posibilidad de un préstamo a 3 años se conoció que la tasa de interés para esta operación es de 11.83%. Adicionalmente, esta operación demanda un desembolso inicial correspondiente al 20% del préstamo solicitado. Por el monto, el crédito que requerirá la empresa está catalogado como un crédito productivo para la pequeña y mediana empresa, teniendo un plazo de 36 meses.

Por otra parte, el Leasing Financiero se lo realizará a través de la misma entidad bancaria a una tasa del 11,23% a 3 años. Esta alternativa de financiamiento tendrá tres opciones al final del arrendamiento:

- La compra del bien a un precio que equivale a USD 2.259,85.

- La renovación del arrendamiento por el pago de cánones de arrendamiento por un valor de USD 1,950.00 los cuales son sustancialmente menores a los cánones iniciales.
- La devolución del bien a la entidad bancaria.

El arrendamiento mercantil presenta una tasa de interés implícita del 11.23%, motivo por el cual el canon de arrendamiento es un valor fijo de USD 2,052.98. Esta cuota no presentará ninguna variación a lo largo del plazo solicitado.

Según las disposiciones tributarias si una operación de arrendamiento supera la tasa activa máxima, impuesta por el Banco Central del Ecuador, a la fecha de la firma del contrato, los gastos de interés no serán deducibles del impuesto a la renta.¹⁵³

7.2. Comparación de tablas de amortización

Con el objetivo de conocer los impactos financieros que se presentaran en la empresa debido a la contratación de un préstamo se analizará la presente tabla de amortización.

¹⁵³Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica Del Régimen Tributario Interno art.28, numeral 6, literal a, subíndice 2, No 15.

7.2.1. Préstamo

Como se expuso anteriormente, se requiere de un desembolso inicial del 20% del valor del bien; para este desembolso la empresa cuenta con dos opciones, requerir otro crédito o solicitar este valor a sus accionistas, quienes exigen una tasa del 8,73% como rendimiento por la entrega de este dinero a la empresa. Se tomó la tasa de interés calculada a través del ke, la cual corresponde al costo de oportunidad de los socios por invertir en la empresa tomando en cuenta varios riesgos que los accionistas pueden poseer. Como el rendimiento solicitado por los socios es menor que la tasa cobrada por una entidad bancaria, se decidió pedir un aumento de capital a los accionistas.

Luego de haber realizado la proyección de ventas para el año 2011 y el presupuesto de efectivo empresarial, que se analizará más adelante, se determinó que la necesidad de crédito de la empresa es por un valor de USD 53,434.33, tal como se detalla en el siguiente resumen:

Tabla N° 52 Resumen de necesidad de crédito

Valor razonable	\$ 53,434.33
Cuota	\$ 1,770.45
Tasa de interés anual	11.83%
Tasa de interés mensual	0.9858%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Como se puede observar con un préstamo solicitado de \$53,434.33 a una tasa del 11,83% que establece la entidad bancaria, la empresa arrendataria tiene que cancelar una cuota por un valor de \$1,770.45.

La tabla de amortización del presente préstamo se presenta a continuación:

Tabla N° 53 Amortización Préstamo

Fecha	Capital	Interes	Cuotas	Pago capital
31/12/2011	\$ 53.434,33			
31/01/2012	\$ 52.190,65	\$ 526,77	\$ 1.770,45	\$ 1.243,68
29/02/2012	\$ 50.934,72	\$ 514,51	\$ 1.770,45	\$ 1.255,94
31/03/2012	\$ 49.666,40	\$ 502,13	\$ 1.770,45	\$ 1.268,32
30/04/2012	\$ 48.385,58	\$ 489,63	\$ 1.770,45	\$ 1.280,82
31/05/2012	\$ 47.092,13	\$ 477,00	\$ 1.770,45	\$ 1.293,45
30/06/2012	\$ 45.785,93	\$ 464,25	\$ 1.770,45	\$ 1.306,20
31/07/2012	\$ 44.466,86	\$ 451,37	\$ 1.770,45	\$ 1.319,08
31/08/2012	\$ 43.134,78	\$ 438,37	\$ 1.770,45	\$ 1.332,08
30/09/2012	\$ 41.789,56	\$ 425,24	\$ 1.770,45	\$ 1.345,21
31/10/2012	\$ 40.431,09	\$ 411,98	\$ 1.770,45	\$ 1.358,47
30/11/2012	\$ 39.059,22	\$ 398,58	\$ 1.770,45	\$ 1.371,87
31/12/2012	\$ 37.673,83	\$ 385,06	\$ 1.770,45	\$ 1.385,39
TOTAL ANUAL		\$ 5.484,89	\$ 21.245,39	\$ 15.760,49
31/01/2013	\$ 36.274,79	\$ 371,40	\$ 1.770,45	\$ 1.399,05
28/02/2013	\$ 34.861,95	\$ 357,61	\$ 1.770,45	\$ 1.412,84
31/03/2013	\$ 33.435,18	\$ 343,68	\$ 1.770,45	\$ 1.426,77
30/04/2013	\$ 31.994,35	\$ 329,62	\$ 1.770,45	\$ 1.440,83
31/05/2013	\$ 30.539,31	\$ 315,41	\$ 1.770,45	\$ 1.455,04
30/06/2013	\$ 29.069,93	\$ 301,07	\$ 1.770,45	\$ 1.469,38
31/07/2013	\$ 27.586,06	\$ 286,58	\$ 1.770,45	\$ 1.483,87
31/08/2013	\$ 26.087,56	\$ 271,95	\$ 1.770,45	\$ 1.498,50
30/09/2013	\$ 24.574,29	\$ 257,18	\$ 1.770,45	\$ 1.513,27
31/10/2013	\$ 23.046,11	\$ 242,26	\$ 1.770,45	\$ 1.528,19
30/11/2013	\$ 21.502,85	\$ 227,20	\$ 1.770,45	\$ 1.543,25
31/12/2013	\$ 19.944,39	\$ 211,98	\$ 1.770,45	\$ 1.558,47
TOTAL ANUAL		\$ 3.515,94	\$ 21.245,39	\$ 17.729,45
31/01/2014	\$ 18.370,56	\$ 196,62	\$ 1.770,45	\$ 1.573,83
28/02/2014	\$ 16.781,21	\$ 181,10	\$ 1.770,45	\$ 1.589,35
31/03/2014	\$ 15.176,20	\$ 165,43	\$ 1.770,45	\$ 1.605,01
30/04/2014	\$ 13.555,36	\$ 149,61	\$ 1.770,45	\$ 1.620,84
31/05/2014	\$ 11.918,54	\$ 133,63	\$ 1.770,45	\$ 1.636,82
30/06/2014	\$ 10.265,59	\$ 117,50	\$ 1.770,45	\$ 1.652,95
31/07/2014	\$ 8.596,34	\$ 101,20	\$ 1.770,45	\$ 1.669,25
31/08/2014	\$ 6.910,64	\$ 84,75	\$ 1.770,45	\$ 1.685,70
30/09/2014	\$ 5.208,32	\$ 68,13	\$ 1.770,45	\$ 1.702,32
31/10/2014	\$ 3.489,22	\$ 51,35	\$ 1.770,45	\$ 1.719,10
30/11/2014	\$ 1.753,17	\$ 34,40	\$ 1.770,45	\$ 1.736,05
31/12/2014	\$ (0,00)	\$ 17,28	\$ 1.770,45	\$ 1.753,17
TOTAL ANUAL		\$ 1.301,00	\$ 21.245,39	\$ 19.944,39
TOTAL		\$ 10.301,83	\$ 63.736,16	\$ 53.434,33

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Con la opción del financiamiento a través de un crédito productivo, el bien se financia el 80% de su costo, es decir USD 53,434.33. Al finalizar el plazo del préstamo, la empresa terminará cancelando el

valor de USD 63,736.16. Por otro lado, el valor solicitado a los socios es de USD 14,000.00 y la empresa deberá cancelar un valor de USD 1,222.06 anual por concepto de dividendos para los accionistas, en los cuatro años el rendimiento pagado será por un valor de USD 3,666.18. Es decir que por esta inyección de capital terminaría cancelando USD 17,666.18.

Si se analiza este escenario, la empresa cancelará un valor total de USD 81,402.34 por concepto de la maquinaria adquirida, tomando en cuenta el aporte de los socios y el préstamo bancario que financiaran la misma.

7.2.2. Leasing

Por su parte, una ventaja del Leasing es la financiación al 100%, es por ello que no implica el desembolso de un capital inicial, y como consecuencia, el aumento de capital de los accionistas ya no es necesario.

Como no existe una Ley regulatoria de la parte contable del Leasing en el Ecuador, este análisis se realizará en base a las regulaciones internacionales de acuerdo a lo estipulado por la NIC 17 en conjunto con las disposiciones tributarias que son parte integrante de esta actividad, las cuales se analizaron en el capítulo cuatro de la presente disertación.

De acuerdo a lo estipulado por la NIC 17, es importante indicar que el reconocimiento inicial del bien en una operación de Leasing, es el menor importe entre su valor razonable y las cuotas mínimas del arrendamiento.

En el caso del presente ejercicio el valor razonable del bien es de USD 62,759.85 y el valor presente de las cuotas mínimas por concepto de arrendamiento es de USD 64,116.02, por lo tanto, el valor a registrar en los estados financieros es el valor presente neto de los pagos de arrendamiento pues es el menor valor de los dos, a continuación se presenta la forma en la que se calculó este valor:

Tabla N° 54 Cálculo de valor razonable para registro en Leasing

Valor razonable	\$ 64.759,85
Cuotas	2052,984009
Mantenimiento	1000
Valor residual	1500
Tasa de interes implícita	11,23%
Tasa de interes mensual	0,94%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 55 Valor presente Maquinaria para registro en Leasing

Años	Cuota	Tasa de descuento	Valor descontado
2012	\$ 2,052.98	1.009	\$ 2,033.95
2012	\$ 2,052.98	1.019	\$ 2,015.09
2012	\$ 2,052.98	1.028	\$ 1,996.41
2012	\$ 2,052.98	1.038	\$ 1,977.90
2012	\$ 2,052.98	1.048	\$ 1,959.56
2012	\$ 2,052.98	1.057	\$ 1,941.39
2012	\$ 2,052.98	1.067	\$ 1,923.39
2012	\$ 2,052.98	1.077	\$ 1,905.56
2012	\$ 2,052.98	1.087	\$ 1,887.89
2012	\$ 2,052.98	1.098	\$ 1,870.39
2012	\$ 2,052.98	1.108	\$ 1,853.05
2012	\$ 2,052.98	1.118	\$ 1,835.87
2013	\$ 2,052.98	1.129	\$ 1,818.85
2013	\$ 2,052.98	1.139	\$ 1,801.98
2013	\$ 2,052.98	1.150	\$ 1,785.27
2013	\$ 2,052.98	1.161	\$ 1,768.72
2013	\$ 2,052.98	1.172	\$ 1,752.32
2013	\$ 2,052.98	1.183	\$ 1,736.08
2013	\$ 2,052.98	1.194	\$ 1,719.98
2013	\$ 2,052.98	1.205	\$ 1,704.03
2013	\$ 2,052.98	1.216	\$ 1,688.23
2013	\$ 2,052.98	1.227	\$ 1,672.58
2013	\$ 2,052.98	1.239	\$ 1,657.07
2014	\$ 2,052.98	1.251	\$ 1,641.71
2014	\$ 2,052.98	1.262	\$ 1,626.49
2014	\$ 2,052.98	1.274	\$ 1,611.41
2014	\$ 2,052.98	1.286	\$ 1,596.47
2014	\$ 2,052.98	1.298	\$ 1,581.67
2014	\$ 2,052.98	1.310	\$ 1,567.00
2014	\$ 2,052.98	1.322	\$ 1,552.47
2014	\$ 2,052.98	1.335	\$ 1,538.08
2014	\$ 2,052.98	1.347	\$ 1,523.82
2014	\$ 2,052.98	1.360	\$ 1,509.69
2014	\$ 2,052.98	1.373	\$ 1,495.69
2014	\$ 2,052.98	1.385	\$ 1,481.83
2014	\$ 2,052.98	1.398	\$ 1,468.09
Valor 1	\$ 2,259.85	1.398	\$ 1,616.02
Monto Total descontado			\$ 64,116.02
Valor presente de los pagos minimos de arrendamiento			\$ 62,500.00
Porcentaje del valor razonable			96.5%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en la tabla No. 53 del valor presente, se descontó cada cuota del arrendamiento, por un de USD 2,052.98 y la cuota del valor residual a la tasa implícita de arrendamiento del 11,23% anual, para obtener el valor presente de USD 64,116.02.

Con esta información se procede a calcular la tabla de amortización del bien solicitado detallada a continuación.

Tabla N° 56 Amortización Maquinaria para registro en Leasing

Año	Capital	Interes	Cuotas	IVA	Pago capital
2011	\$ 64.116,02				
2011	\$ 62.663,05	\$ 600,02	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.452,96
2011	\$ 61.196,49	\$ 586,42	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.466,56
2011	\$ 59.716,20	\$ 572,70	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.480,29
2011	\$ 58.222,06	\$ 558,84	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.494,14
2011	\$ 56.713,94	\$ 544,86	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.508,12
2011	\$ 55.191,71	\$ 530,75	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.522,24
2011	\$ 53.655,22	\$ 516,50	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.536,48
2011	\$ 52.104,36	\$ 502,12	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.550,86
2011	\$ 50.538,99	\$ 487,61	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.565,37
2011	\$ 48.958,97	\$ 472,96	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.580,02
2011	\$ 47.364,16	\$ 458,17	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.594,81
2011	\$ 45.754,42	\$ 443,25	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.609,73
TOTAL	\$ 716.195,60	\$ 6.274,21	\$ 24.635,81	\$ 2.500,00	\$ 18.361,60
2012	\$ 44.129,62	\$ 428,19	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.624,80
2012	\$ 42.489,62	\$ 412,98	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.640,00
2012	\$ 40.834,27	\$ 397,63	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.655,35
2012	\$ 39.163,42	\$ 382,14	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.670,84
2012	\$ 37.476,94	\$ 366,50	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.686,48
2012	\$ 35.774,68	\$ 350,72	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.702,26
2012	\$ 34.056,49	\$ 334,79	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.718,19
2012	\$ 32.322,22	\$ 318,71	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.734,27
2012	\$ 30.571,71	\$ 302,48	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.750,50
2012	\$ 28.804,83	\$ 286,10	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.766,88
2012	\$ 27.021,41	\$ 269,57	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.783,42
2012	\$ 25.221,30	\$ 252,88	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.800,11
TOTAL	\$ 417.866,52	\$ 4.102,69	\$ 24.635,81	\$ 2.500,00	\$ 20.533,12
2013	\$ 23.404,35	\$ 236,03	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.816,95
2013	\$ 21.570,39	\$ 219,03	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.833,96
2013	\$ 19.719,27	\$ 201,86	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.851,12
2013	\$ 17.850,83	\$ 184,54	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.868,44
2013	\$ 15.964,90	\$ 167,05	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.885,93
2013	\$ 14.061,32	\$ 149,40	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.903,58
2013	\$ 12.139,92	\$ 131,59	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.921,39
2013	\$ 10.200,55	\$ 113,61	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.939,37
2013	\$ 8.243,02	\$ 95,46	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.957,52
2013	\$ 6.267,18	\$ 77,14	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.975,84
2013	\$ 4.272,85	\$ 58,65	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 1.994,33
2013	\$ 2.259,85	\$ 39,99	\$ 2.052,98	\$ 208,33	\$ 2.013,00
Valor res	\$ (0,00)		\$ 2.259,85	\$ 271,18	\$ 2.259,85
TOTAL	\$ 155.954,42	\$ 1.674,35	\$ 26.895,66	\$ 2.771,18	\$ 25.221,30
TOTAL		\$ 12.051,26	\$ 76.167,27	\$ 7.500,00	\$ 64.116,02
VALOR DEL IVA					\$ 7.500,00
VALOR DEL BIEN MAS EL IVA					\$ 71.616,02
VALOR TOTAL PAGADO POR EL BIEN					\$ 83.667,27

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se expuso anteriormente el valor del bien, a valor presente, es de USD 64,116.02, incluyendo la opción de compra. La empresa arrendataria al final de la operación, termina cancelado un valor de USD 76,167.27 sin tomar en cuenta el valor del IVA por \$7,500.00

7.2.3. Comparación de tablas de amortización

Como se pudo apreciar en las tablas de amortización anteriores, el porcentaje de interés implícito de la operación de arrendamiento es un poco menor que el interés a través de un financiamiento tradicional. Sin embargo, el financiamiento a través del Leasing Financiero presenta cuotas más elevadas que el financiamiento a través de un crédito productivo porque, en esta modalidad, se financia el total del costo del bien. En cambio, en el préstamo bancario, el banco exige la realización de un desembolso inicial, con lo cual se disminuye la cantidad del préstamo solicitado.

Como se evidenció en el análisis financiero de Industrial Química GF Cía. Ltda., la empresa, en condiciones normales, no sería capaz de realizar el desembolso inicial puesto que afronta problemas de liquidez. Es por ello que la opción de Leasing sería la más adecuada para la compra de la maquinaria que necesita.

7.3. Contabilización

7.3.1. Préstamo Bancario

En primer lugar la empresa debe registrar el valor de \$53,434.33 como ingreso por concepto de préstamo a la entidad. Este ingreso se lo realiza en la cuenta caja-bancos; esta es una inyección de efectivo contra una obligación bancaria a largo plazo por el mismo valor, como se ejemplifica a continuación:

Tabla N° 57 Registro contable de préstamo

Industrial Química GF Cía. Ltda. Al 01 de enero 2012 Libro diario			
Fecha	Detalle	Debe	Haber
01/01/2012	-1-		
	Caja-Bancos	\$ 53,434.33	
	Cuentas por pagar largo plazo		\$ 53,434.33
	<i>Registro de préstamo inicial</i>		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Por otro lado, para la realización de la compra de maquinaria la empresa tiene que cancelar una entrada del 20% del total del costo, pues la entidad crediticia solo financiará el 80% del activo. Como la empresa no cuenta con la suficiente liquidez para afrontar este valor, solicita un aporte de capital a los socios, con el objetivo de adquirir el bien. A continuación, se puede observar el registro de este aporte:

Tabla N° 58 Registro contable del aumento de capital accionario

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 -		
	Caja - Bancos	\$ 14,000.00	
	Aporte futura capitalización		\$ 14,000.00
	Aumento de capital para compra de activo		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Con el ingreso del valor de \$14,000.00 a la cuenta caja-bancos, la empresa ya se encuentra en condiciones de realizar la adquisición del activo fijo al proveedor.

El momento de efectuar la compra de la mezcladora la empresa debe clasificarla como un Activo Fijo o inmovilizado de material pues es un activo que se adquirirá con un objetivo productivo, lo cual se enmarca en lo estipulado en la NIC 16. Esta norma establece, que un inmovilizado de material es un activo tangible que posee una entidad, para efectos de uso productivo, suministro de bienes, servicios, arrendamientos o propósitos administrativos. A continuación se presenta el registro de inmovilizado de material de la entidad.

Tabla N° 59 Registro contable del inmovilizado de capital

Industrial Química GF Cía. Ltda. Al 01 de enero 2012 Libro diario			
Fecha	Detalle	Debe	Haber
01/01/2012	-3-		
	Maquinaria Mezcladora	\$ 62,500.00	
	IVA en compras	\$ 7,500.00	
	Caja - Bancos		\$ 69,375.00
	1% Ret. Fte.		\$ 625.00
	<i>Compra de mezcladora</i>		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar, la empresa registra en el asiento de adquisición del bien, un IVA en compras que posteriormente podrá servir como crédito tributario de la entidad puesto que la entidad produce y comercializa productos que graven el 12% del IVA. Adicionalmente se registra la retención en la fuente del 1% por la transferencia de un bien de una entidad a otra, como lo estipula la LRTI.

Por concepto del préstamo adquirido, la empresa tendrá que cancelar una cuota mensual por un valor de \$1,770.45. En esta cuota se incluirán el porcentaje de capital cancelado de la deuda y el interés implícito en el crédito bancario. Este valor se puede evidenciar en la tabla de amortización mostrada anteriormente. Contablemente, la parte del interés afectará al estado de resultados y la parte correspondiente al capital cancelado cada año afectará al Balance General, como se muestra a continuación:

Tabla N° 60 Registro contable de la primera cuota del préstamo

Industrial Química GF Cía. Ltda. Al 31 de enero 2012 Libro diario			
Fecha	Detalle	Debe	Haber
31/01/2012	-4-		
	Cta. x Pagar CP (Préstamo bancario)	\$ 1,243.68	
	Gasto Interés	\$ 526.77	
	Caja - Bancos		\$ 1,770.45
	Contabilización de la primera cuota		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Por otra parte, se deberá cancelar el valor correspondiente por concepto de dividendos a los socios, el cual es un valor de \$1,226.06 anuales. Este valor se contabilizará de la siguiente manera:

Tabla N° 61 Registro contable del reconocimiento inicial del arrendamiento

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 1 -		
	Gasto de Dividendos	1.222,06	
	Dividendos por pagar		\$ 1.222,06
	Pago de dividendos a accionistas		
	Reconocimiento inicial del Arrendamiento Financiero		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede observar en el cuadro detallado anteriormente se debe registrar un gasto dividendos que es un valor que impacta directamente a Estado de Resultados, contra un Dividendo por pagar el cual es la obligación que mantiene la empresa con sus accionistas.

Anualmente la empresa tendrá que registrar el rubro de depreciación como un gasto que va directamente al estado de resultados y al balance general, a través de la depreciación acumulada. Este valor irá disminuyendo el valor en libros del activo, a lo largo de los años, por concepto del uso del bien. Para este cálculo se utilizó el método de depreciación lineal y el tiempo establecido por la Ley de Régimen Tributario Interno para maquinaria, en este caso, diez años.

En la siguiente tabla se evidencia, a manera de ejemplificación, la depreciación a lo largo de los diez años y la contabilización del primer año de depreciación del activo:

Tabla N° 62 Depreciación Maquinaria

Valor del Bien	\$ 62,500.00
Tiempo depreciación (años)	10
Depreciación	
1	\$ 6,250.00
2	\$ 6,250.00
3	\$ 6,250.00
4	\$ 6,250.00
5	\$ 6,250.00
6	\$ 6,250.00
7	\$ 6,250.00
8	\$ 6,250.00
9	\$ 6,250.00
10	\$ 6,250.00

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Tabla N° 63 Registro contable Depreciación Maquinaria

Industrial Química GF Cía. Ltda. Al 31 de enero 2012 Libro diario			
Fecha	Detalle	Debe	Haber
31/01/2012	-5-		
	Gasto Depreciación	\$ 6,250.00	
	Depreciación Acumulada Maquinaria		\$ 6,250.00
	<i>Depreciación Maquinaria primer año</i>		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

7.3.2. Leasing Financiero:

En lo que respecta al Leasing Financiero, el primer asiento será el de reconocimiento inicial, como se ilustra a continuación:

Tabla N° 64 Registro contable reconocimiento inicial Leasing

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 01 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 -		
	Activo Fijo (Maquinaria) Leasing Financiero	\$ 61,856.17	
	Opción de compra	\$ 2,259.85	
	Interés diferidos por pagar	\$ 12,051.26	
	Cuentas por pagar Leasing Financiero		\$ 76,167.27
	Reconocimiento inicial del Arrendamiento Financiero		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Es importante recordar que en este financiamiento se incluye la opción de compra en el reconocimiento inicial.

Para el registro del pago de la primera cuota, se procede a registrar lo siguiente:

Tabla N° 65 Registro contable pago de primera cuota

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 2 -		
	Cuenta Leasing Financiero Pagado	1468.09	
	Interés pagado	584.9	
	IVA Pagado	246.36	
	1% Ret. Fte.		\$ 14.68
	Caja-Bancos		\$ 2,284.67
	<i>Pago de cuota inicial de arrendamiento</i>		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Vale la pena recordar que la LRTI estipula, que en este tipo de transacción, se debe realizar la retención en la fuente a razón del 1%.

A continuación se presenta la manera de reconocer el Leasing, en el primer ejercicio económico:

Tabla N° 66 Registro contable mensual de cuotas de arrendamiento

01-ene-12			
Activo Fijo (Maquinaria) Leasing Financiero		64,116.02	
Intereses diferidos arrendamiento financiero maquinaria		12,051.26	
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar			76,167.27
Registro inicial del bien			
31-ene-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	600.02		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		600.02	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-ene.2012			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
28-feb-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	586.42		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		586.42	
Registro de pagos intereses y depreciación			
28-feb-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
31-mar-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	572.70		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		572.70	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-mar-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
30-abr-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	558.84		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		558.84	
Registro de pagos intereses y depreciación			
30-abr-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			

31-may-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	544.86		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		544.86	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-may-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
30-jun-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	530.75		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		530.75	
Registro de pagos intereses y depreciación			
30-jun-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
31-jul-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	516.50		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		516.50	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-jul-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
31-ago-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	502.12		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		502.12	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-ago-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			

30-sep-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	487.61		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		487.61	
Registro de pagos intereses y depreciación			
30-sep-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
31-oct-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	472.96		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		472.96	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-oct-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
30-nov-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	458.17		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		458.17	
Registro de pagos intereses y depreciación			
30-nov-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
31-dic-12			
Gasto depreciación	534.30		
Gasto intereses	443.25		
Depreciación acumulada		534.30	
Intereses diferidos		443.25	
Registro de pagos intereses y depreciación			
31-dic-12			
Arrendamiento financiero maquinaria por pagar	2,052.98		
IVA pagado	246.36		
Bancos		2,278.81	
Retención fuente renta 1%		20.53	
Registro mensual del pago de la cuota			
30-dic-12			
Maquinaria NNN arrendamiento financiero por pagar		24,635.81	
Crédito tributario IVA maquinaria NNN arrendamiento financiero		2,956.30	
Bancos			27,345.75
Retención fuente renta 1%			246.36
30-dic-12			
Gasto depreciación	6,411.60		
Gasto intereses	6274		
Depreciación acumulada		6,411.60	
Intereses diferidos		6274	
Registro anual de depreciación e intereses			

EJERCICIO FISCAL 2010			
RESUMEN CONTABLE			
Gasto depreciación maquinaria NNN arrendamiento financiero		6,411.60	
Gasto interés maquinaria NNN arrendamiento financiero		6,274.21	
Total gastos a Estado de Resultados		12,685.81	
RESUMEN TRIBUTARIO			
Gasto Interés Maquinaria Arrendamiento Financiero:			
Gasto contable		6,274.21	
Gasto deducible: Art.10, numeral 2 Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno y Art. 29, numeral 1 de su Reglamento de aplicación.		6,274.21	
Gasto no deducible		-	
Gasto depreciación Maquinaria arrendamiento financiero			
Gasto contable depreciación maquinaria		6,411.60	
Gasto deducible:			
Total activo	64,116.02		
Gasto depreciación deducible: art. 28, numeral 6, literal a), subíndice II); numeral 15 del Reglamento para la aplicación de la ley Orgánica de Régimen Tributario Interno		6,411.60	
Gasto no deducible		-	
Efecto financiero		-	

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Ejercicio propuesto – tomado del formato de CPA Ing. Com. W. Armando Lituma D. Mgtr.

Cabe mencionar que estas cuotas sí serán deducibles de la base imponible para el cálculo del impuesto a la renta, puesto que el contrato se celebró con una empresa ajena a Industrial Química GF Cía. Ltda.; las cuotas son similares y la opción de compra no es igual al saldo del precio equivalente al de la vida útil, como lo estipula el art. 10 de la LRTI.

Por otra parte, el registro del gasto de interés debe realizarse de la siguiente forma para disminuir su cuenta en el activo empresarial. A continuación se presenta el registro de gasto interés del primer año:

Tabla N° 67 Registro contable pago de interés

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 3-		
	Gasto Interés	\$ 600,02	
	Interés Pagado		\$ 600,02
	Pago de Intereses por Arrendamiento		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

La depreciación se registrará de igual manera que en el préstamo bancario. A continuación se presenta la depreciación mensual del activo:

Tabla N° 68 Registro contable depreciación

Empresa Industrial Química. Libro Diario Al 31 de Enero del 2011			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 3-		
	Gasto Depreciación	\$ 534.30	
	Depreciación acumulada		\$ 534.30
	Registro de depreciación del activo		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

7.4. Proyecciones financieras

En esta sección, se procederá a realizar proyecciones en los estados financieros de la entidad para poder realizar el análisis de los dos métodos de financiación. Para ello se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones:

Tabla N° 69 Consideraciones para proyecciones financieras

INDICADORES DE PROYECCIONES
Recuperar el total de su cartera vencida
Cuando existe excedente de liquidez la empresa contrata inversiones al 4% anual
Si existe escasez, la empresa contrata créditos al CP a una tasa de 11,83%
Los costo y ventas se incrementaron de acuerdo a la tasa de inflación acumulada a Septiembre del 2011 del 4,31%
Las ventas proyectadas por concepto del nuevo proyecto serán por un valor de \$36,000.00 anuales
Los gasto operacionales se incrementan a razón del 1%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 70 Proyecciones en ventas adicionales al proyecto

Proyección ventas por inflación			
	2012	2013	2014
Ventas	\$ 66.659,38	\$ 68.865,80	\$ 71.145,26
Costo de ventas	\$ 18.721,68	\$ 19.528,59	\$ 20.370,27
Gastos operacionales	\$ 38.818,36	\$ 40.491,44	\$ 42.236,62

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 71 Proyecciones en ventas del proyecto

Ventas por proyecto			
	2012	2013	2014
Ventas	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00	\$ 36.000,00
Costo Ventas	\$ 11.880,00	\$ 11.880,00	\$ 11.880,00
Gastos Operacionales	\$ 388,18	\$ 404,91	\$ 422,37

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

7.4.1. Estados Financieros

Tabla N° 72 Proyecciones en Estado de Resultados Préstamo

EST RESULTADOS PROYECTADO	2011	2012	2013	2014
DESCRIPCION	TOTAL			
VENTAS EN DOLARES	63.905,07	102.659,38	104.865,80	107.145,26
-COSTO DE VENTAS	17.948,12	30.601,68	31.408,59	32.250,27
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.956,95	72.057,70	73.457,22	74.894,99
GASTOS FIJOS	-			
GASTOS VARIABLES	37.214,42	39.206,55	40.896,35	42.658,98
DEPRECIACION	726,69	6.976,69	6.976,69	6.976,69
AMORTIZACION	48,59	48,59	48,59	48,59
UTILIDAD OPERACIONAL	7.967,25	25.825,87	25.535,59	25.210,73
+/- MOVIMIENTO FINANCIERO				
+ INTERESES GANADOS	-	-	-	(35,18)
- INTERESES PAGADOS	-	5.484,89	3.515,94	1.301,00
UTILIDAD NETA	7.967,25	20.340,97	22.019,65	23.874,55
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	7.967,25	20.340,97	22.019,65	23.874,55
15% Part. Trabajadores	1.195,09	3.051,15	3.302,95	3.581,18
Utilidad antes de impuesto a la renta	6.772,16	17.289,83	18.716,70	20.293,37
25% Renta	1.693,04	4.322,46	4.679,18	5.073,34
Utilidad del Ejercicio	5.079,12	12.967,37	14.037,53	15.220,02

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 73 Proyecciones en Estado de Resultados Leasing

EST RESULTADOS PROYECTADO	2011	2012	2013	2014
DESCRIPCION	TOTAL			
VENTAS EN DOLARES	63.905,07	102.659,38	104.865,80	107.145,26
-COSTO DE VENTAS	17.948,12	30.601,68	31.408,59	32.250,27
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45.956,95	72.057,70	73.457,22	74.894,99
GASTOS FIJOS	-			
GASTOS VARIABLES	37.214,42	39.206,55	40.896,35	42.658,98
DEPRECIACION	726,69	7.138,29	7.138,29	7.138,29
AMORTIZACION	48,59	48,59	48,59	48,59
UTILIDAD OPERACIONAL	7.967,25	25.664,27	25.373,98	25.049,13
+/- MOVIMIENTO FINANCIERO				
+ INTERESES GANADOS	-	176,89	-	-
- INTERESES PAGADOS	-	6.617,35	4.339,56	1.777,21
UTILIDAD NETA	7.967,25	19.223,81	21.034,42	23.271,92
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIP	7.967,25	19.223,81	21.034,42	23.271,92
15% Part. Trabajadores	1.195,09	2.883,57	3.155,16	3.490,79
Utilidad antes de impuesto a la renta	6.772,16	16.340,24	17.879,26	19.781,13
25% Renta	1.693,04	4.085,06	4.469,81	4.945,28
Utilidad del Ejercicio	5.079,12	12.255,18	13.409,44	14.835,85

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

7.4.1.1 Comparaciones

Al comparar los balances, se puede apreciar que el préstamo genera una mayor utilidad a lo largo de los ejercicios analizados; esto se da por dos situaciones, a saber, el gasto de interés pagado por el arrendamiento es más alto pues se financia la totalidad del bien y la depreciación del bien es mayor pues, para la depreciación del arrendamiento financiero, se toma en cuenta el valor de compra del activo que es una cuota adicional a las canceladas a lo largo del período del arrendamiento. Sin embargo, el Leasing disminuye la carga impositiva.

Cuadro 7.1 Comparativo entre implicaciones tributarias.

	2012	2013	2014
Prestamo	7373,60	7982,12	8654,52
	7,18%	7,61%	8,08%
Leasing	6968,63	7624,98	8436,07
	6,79%	7,27%	7,87%

En esta tabla se puede apreciar el peso de la participación de trabajadores y el impuesto a la renta sobre las ventas generadas.

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González
Fuente: Propia

Debido a los gastos deducibles de impuestos, el Leasing genera una menor carga impositiva, generando así una ventaja en relación al Préstamo.

Tabla N° 74 Comparación de utilidades

UTILIDAD NETA EJERCICIO			
	2012	2013	2014
Lesing	\$ 12.255,18	\$ 13.409,44	\$ 14.835,85
Préstamo	\$ 12.967,37	\$ 14.037,53	\$ 15.288,55

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

En este sentido, el Leasing es una interesante alternativa para la generación de escudos fiscales.

7.4.2. Flujo de caja:

Tabla N° 75 Flujo de caja préstamo

FLUJO DE CAJA PROYECTADO	2011	2012	2013	2014
DESCRIPCION	TOTAL			
INGRESOS				
VENTAS CONTADO	38,343.04	61,595.63	62,919.48	64,287.16
CREDITO	14,230.25	25,562.03	41,063.75	41,946.32
TOTAL INGRESOS	52,573.29	87,157.66	103,983.23	106,233.48
SALIDAS				
COMPRAS				
CONTADO	7,179.25	12,240.67	12,563.44	12,900.11
CREDITO PROVEEDORES	3,513.88	10,768.87	18,361.01	18,845.15
GASTOS FIJOS	-	-	-	-
GASTOS VARIABLES	37,214.42	39,206.55	40,896.35	42,658.98
MAQUINARIA	62,500.00			
IVA por cobrar	7,500.00			
UTILIDADES Y PARTICIPACION TRAB 2010	359.76	2,888.13	7,373.60	7,991.47
CUENTAS POR PAGAR VARIAS	195.00	-		
TOTAL SALIDAS	118,462.31	65,104.22	79,194.40	82,395.72
TOTAL INGRESOS	52,573.29	87,157.66	103,983.23	106,233.48
TOTAL SALIDAS	118,462.31	65,104.22	79,194.40	82,395.72
FLUJO NETO DE CAJA	(65,889.02)	22,053.44	24,788.84	23,837.76
SALDO INICIAL DE CAJA	100.00	1,645.31	1,808.45	2,199.84
SALDO FINAL DE CAJA	(65,789.02)	23,698.75	26,597.29	26,037.61
CONTRATACION DE PRESTAMOS	53,434.33			
AUMENTO DE CAPITAL ACCIONISTAS	14,000.00			
PAGO CAPITAL		15,760.49	17,729.45	19,944.39
PAGO INTERES		5,484.89	3,515.94	1,301.00
PAGO DE INTERESES CTES				
COMPRA VALORES NEGOCIABLES	-	644.91	3,822.76	6,479.12
RECUPERACION VALORES NEGOCIABLES	-		644.91	3,822.76
INTERES GANADO	-	-	25.80	152.91
SALDO FINAL EN CAJA	1,645.31	1,808.45	2,199.84	2,288.77
CONTROL	-	-	(0.00)	0.00
RESUMEN DE INTERESES				
INTERESES GANADOS			25.80	152.91
INTERESES PAGADOS		5,484.89	3,515.94	1,301.00
MOVIMIENTO NETO	-	(5,484.89)	(3,490.14)	(1,148.09)

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Tabla N° 76 Flujo de caja Leasing

FLUJO DE CAJA PROYECTADO		2011	2012	2013	2014
DESCRIPCION	TOTAL				
INGRESOS					
VENTAS CONTADO	38,343.04	61,595.63	62,919.48	64,287.16	
CREDITO	14,230.25	25,562.03	41,063.75	41,946.32	
TOTAL INGRESOS	52,573.29	87,157.66	103,983.23	106,233.48	
SALIDAS					
COMPRAS					
CONTADO	7,179.25	12,240.67	12,563.44	12,900.11	
CREDITO PROVEEDORES	3,513.88	10,768.87	18,361.01	18,845.15	
GASTOS FIJOS	-	-	-	-	
GASTOS VARIABLES	37,214.42	39,206.55	40,896.35	42,658.98	
MAQUINARIA					
IVA por cobrar					
UTILIDADES Y PARTICIPACION TRAB 2010	359.76	2,888.13	7,100.40	7,765.89	
CUENTAS POR PAGAR VARIAS	195.00	-			
TOTAL SALIDAS	48,462.31	65,104.22	78,921.19	82,170.13	
TOTAL INGRESOS	52,573.29	87,157.66	103,983.23	106,233.48	
TOTAL SALIDAS	48,462.31	65,104.22	78,921.19	82,170.13	
FLUJO NETO DE CAJA	4,110.98	22,053.44	25,062.04	24,063.35	
SALDO INICIAL DE CAJA	100.00	673.09	1,808.45	2,192.26	
SALDO FINAL DE CAJA	4,210.98	22,726.52	26,870.49	26,255.60	
CONTRATACION DE PRESTAMOS		217		1,055	
PAGO CAPITAL		18,434.42	20,737.43	23,328.15	
PAGO INTERES		6,415.46	4,112.45	1,521.73	
PAGO DE INTERESES CTES			25.67	-	
COMPRA VALORES NEGOCIABLES	3,537.90		(171.64)		
RECUPERACION VALORES NEGOCIABLES	-	3,537.90	-	(171.64)	
INTERES GANADO	-	176.89	-	(6.87)	
SALDO FINAL EN CAJA	673.09	1,808.45	2,192.26	2,282.50	
CONTROL	0.00	-	-	-	
RESUMEN DE INTERESES					
INTERESES GANADOS			-	(6.87)	
INTERESES PAGADOS		6,415.46	4,112.45	1,521.73	
MOVIMIENTO NETO	-	(6,415.46)	(4,112.45)	(1,528.59)	

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

7.4.2.1. Comparación

En el flujo de caja del Leasing no se aprecia ningún desembolso por concepto de maquinarias, pero sí por el pago de capital e interés. Así mismo, no se muestra ningún incremento de capital por parte de los accionistas de la empresa, lo cual apalanca su inversión. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, las cuotas del préstamo son inferiores debido a que se solicitó una cantidad menor. Con

la aplicación del Leasing, la empresa requerirá solamente de pequeños préstamos para poder financiar su capital de trabajo.

7.5. Comparación de Índices Financieros

Estos índices fueron obtenidos de los datos proyectados con los dos métodos de financiamiento. En las tablas No. 72-73-74-75 se presenta un promedio de los indicadores por los tres años, que permite analizar el proyecto en su conjunto.

Tabla N° 76 Comparación promedio indicadores de Liquidez

MEDODAS DE LIQUIDEZ	LEASING	PRESTAMO
Razón circulante	1,19	1,45
Razón de efectivo	5%	5%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Como se puede apreciar en la tabla la razón circulante es mejor en el crédito bancario ya que el préstamo le otorga una mayor liquidez a la empresa, mejorando los problemas en el corto plazo afrontados en años anteriores. Hay que tener en cuenta que en el préstamo si se realiza un ingreso de efectivo. Debido a que en los dos casos se requiere igual cantidad de efectivo, esta razón es igual en las dos situaciones.

Tabla N° 77 Comparación promedio indicadores de solvencia LP

MEDIDAS DE SOLVENCIA A LARGO PLAZO	LEASING	PRESTAMO
Razón de deudas totales	0,65	0,55
Razón de deuda a capital	2,35	1,38

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Debido a que el monto solicitado al banco es mayor en el arrendamiento, las razones de deuda son mayores en el Leasing que en el préstamo; con seguridad esto reflejará un apalancamiento interesante para el Leasing.

Tabla N° 78 Comparación promedio indicadores de flujo de efectivo en operación

FLUJO DE EFECTIVO EN OPERACIÓN	LEASING	PRESTAMO
Multiplicador del capital	335%	238%
Razón de deuda a L/P	38%	26%
No veces que cubre interés	6,95	9,45

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

El Leasing tiene un multiplicador de capital muy interesante, recordando que este indicador mide la relación entre el patrimonio y el activo. Con las regulaciones contables analizadas de la NIC 17, la inclusión del bien arrendando en el balance general, hace que se incrementé el activo, generando un multiplicador de capital mayor. El hecho de que se haya realizado un crédito por un valor inferior al financiado por el Leasing hace que el financiamiento del préstamo cubra un mayor número de veces a los intereses financieros con su utilidad debido a que estos no son tan elevados como en el Leasing.

Tabla N° 79 Comparación promedio indicadores de rentabilidad

MEDIDAS DE RENTABILIDAD	LEASING	PRESTAMO
Margen de utilidad	20%	21%
Rendimiento sobre activos	20%	19%
Rendimiento sobre Patrim	63%	45%
Apalancamiento	335%	238%

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

En lo referente a las medidas de rentabilidad, se puede apreciar en la tabla que los dos primeros indicadores se mantienen en niveles similares debido a que en ambos proyectos se generaron prácticamente las mismas utilidades por utilizar las idénticas ventas. Sin embargo, existe una diferencia muy considerable en el apalancamiento y en la rentabilidad sobre el patrimonio debido a que en el Leasing no se requirió un aumento de capital por parte de los accionistas, siendo esta una importante ventaja por sobre el préstamo bancario.

Como se pudo observar a lo largo del presente análisis, las dos alternativas ayudarán a obtener la maquinaria que requiere la empresa; sin embargo, la opción a través del Leasing brinda un financiamiento a 100% que, a la larga, se convierte en un gasto de interés más elevado para la empresa arrendataria. Por el contrario, el préstamo bancario es una opción con una tasa de interés más elevada en el mercado y, para que sea otorgado, se solicita un encaje que ameritará una inyección de efectivo al inicio de la operación, lo que causa una afectación en el capital de trabajo que disminuye la liquidez de la empresa en el momento de la compra del bien.

Por otra parte, para la realización de este préstamo la entidad crediticia solicitará un respaldo de garantía que podrá ser los activos con los que cuenta la organización, poniendo en riesgo la totalidad de la operación empresarial.

En el caso puntual de la empresa analizada, al ser una organización industrial que necesita estar a la vanguardia tecnológica por la creciente rivalidad de los competidores existentes, requiere un método de financiamiento que le ayude a adquirir maquinaria sin poner en peligro su capital de trabajo. La alternativa de Leasing presenta este beneficio y, de igual, manera ayuda a la empresa a garantizar la operación de financiamiento con el activo adquirido en Leasing, sin necesidad de poner en riesgo el resto de activos.

7.6. Planteamiento Problema Leasing Operativo:

Al tiempo, la empresa Industrial Química está evaluando la posibilidad de realizar un Leasing Operativo para computadores de última generación para sus operaciones, debido a que no posee la liquidez necesaria para poder afrontar la adquisición de 2 computadores.

Para ello, solicitó a INTROVE dos computadoras por el lapso de 2 años, sin que se tenga la certeza de que serán adquiridas por Industrial Química GF Cía. Ltda.

Para este convenio se estipulan las siguientes condiciones:

Tabla N° 80 Condiciones de convenio Leasing Operativo

Computadores PVP	\$ 1,300.00
No cuotas	24
Plazo	2 años
Cuota	\$ 55.00

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Una vez analizada la conveniencia del convenio, la entidad decide aceptar la propuesta sin que existan gastos iniciales y aceptando que los cánones de arrendamiento serán anticipados. Para ello, debe realizar el siguiente asiento contable de reconocimiento.

Tabla N° 81 Registro contable pago de cuota anticipada Leasing Operativo

Industrial Química GF Cía. Ltda. Al 01 de enero 2012 Libro diario			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
01/01/2012	- 1 -		
	Arriendos prepagados	\$ 55.00	
	IVA por cobrar	\$ 6.60	
	1% Ret. Fte.		\$ 0.55
	Caja Bancos		\$ 61.05
	<i>Pago cuota de arrendamiento anticipado</i>		

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Posteriormente, a fin de mes, se deberá realizar un asiento que cierre el pago anticipado y aumente el gasto por concepto de arrendamientos operativos. Este asiento se registra de la siguiente manera:

Tabla N° 82 Registro de cierre contable cierre de anticipo

Industrial Química GF Cía. Ltda. Al 31 de enero 2012 Libro diario			
FECHA	DESCRIPCIÓN	DEBE	HABER
31/01/2012	- 2 - Gasto Arrendamientos Arriendos prepagados <i>Asiento de cierre del anticipo realizado.</i>	\$ 55.00	\$ 55.00

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

Cabe indicar que este tipo de arrendamientos no se registra en el balance del arrendatario, puesto que no han sido transferidos los riesgos inherentes a la operación.

Tabla N° 83 Estado de resultados proyectado con Leasing Operativo

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	2011	2012	2013	2014
DESCRIPCION	TOTAL			
VENTAS EN DOLARES	63,905.07	102,659.38	104,865.80	107,145.26
-COSTO DE VENTAS	17,948.12	30,601.68	31,408.59	32,250.27
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	45,956.95	72,057.70	73,457.22	74,894.99
GASTOS FIJOS	-			
GASTOS VARIABLES	37,214.42	39,206.55	40,896.35	42,658.98
GASTOS ARRENDAMIENTOS	660.00	660.00	660.00	660.00
DEPRECIACION	726.69	6,976.69	6,976.69	6,976.69
AMORTIZACION	48.59	48.59	48.59	48.59
UTILIDAD OPERACIONAL	7,967.25	25,825.87	25,535.59	25,210.73
+/- MOVIMIENTO FINANCIERO				
+ INTERESES GANADOS	-	-	25.80	152.91
- INTERESES PAGADOS	-	5,484.89	3,515.94	1,301.00
UTILIDAD NETA	7,967.25	20,340.97	22,045.45	24,062.64
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIP	7,967.25	20,340.97	22,045.45	24,062.64
15% Part. Trabajadores	1,195.09	3,051.15	3,306.82	3,609.40
Utilidad antes de impuesto a la renta	6,772.16	17,289.83	18,738.63	20,453.24
25% Renta	1,693.04	4,322.46	4,684.66	5,113.31
Utilidad del Ejercicio	5,079.12	12,967.37	14,053.97	15,339.93

Elaborado por: Gabriela Tobar – Fernando González

Fuente: Propia

El gasto se registra en el estado de resultados y disminuye la utilidad de la entidad. En este tipo de arrendamientos no se reconocen los gastos por

depreciación, pero la totalidad de la cuota se ve reflejada en este estado financiero, disminuyendo la utilidad.

Como se pudo observar a lo largo del presente ejercicio, el Leasing Operativo es una alternativa beneficiosa para las empresas que requieren tener actualizaciones tecnológicas constantes y obtener un aprovechamiento de la flexibilidad que brinda esta figura, al poder utilizar los activos en el momento estacional que presente la mayor productividad para la empresa. Adicionalmente, se puede observar que la cuota del arrendamiento es un gasto totalmente deducible, lo que ayuda a la empresa a obtener beneficios fiscales de la operación, como en el caso puntual del ejercicio analizado.

8. CONCLUSIONES

En el transcurso de la presente disertación se ha evaluado al Leasing en diferentes aspectos tanto históricos, contables, legales y empresariales y se ha logrado mostrar algunas de las bondades de la figura, para el empresario. Por ello, se han extraído algunas importantes conclusiones de esta forma de financiamiento.

El Leasing cuenta con una historia vasta; sin embargo, se ha ido adaptando a los nuevos requerimientos empresariales, a lo largo de los años. Si bien en el Ecuador existe desde hace más de 30 años, no se ha proporcionado los suficientes incentivos para hacer a esta figura más atractiva para el empresario. Así mismo, no se cuentan con actualizaciones sustanciales a la legislación, que permitan tratar el tema con mayores y mejores bases legales; en la disertación se ha analizado que la normativa no presenta información clara para la diferenciación de las alternativas de Leasing.

Los bienes sujetos a arrendamiento son bienes que tendrán una finalidad productiva. En el Ecuador, se pudo constatar que la mayoría de casos las entidades bancarias otorgan arrendamientos de bienes tipo estándar, pues estos bienes son fácilmente reubicables en el mercado en caso de no ejercerse la opción de compra. Cuando se trata de maquinaria, las entidades financieras, por lo general, se aseguran de que la opción de compra sea ejercida.

La industria del Leasing ha decrecido considerablemente en la última década debido a las regulaciones contables, tributarias y a la poca difusión del producto. Actualmente, en el ámbito tributario ecuatoriano, el Leasing no es una fuente abierta de escudos fiscales. Esto se debe a lo estipulado en la Ley de Equidad Tributaria que normó ciertos aspectos que daban la posibilidad a las empresas de utilizar mecanismos como la depreciación acelerada para incrementar sus gastos, obteniendo así una menor base imponible para el cálculo del impuesto a la renta. Adicionalmente, se analizó que la actividad de Leasing está gravada con el 12%, que aporta al crédito tributario de las empresas, siendo este un beneficio de la actividad que no presenta el crédito bancario.

Al analizar las alternativas de financiamiento ofrecidas por las entidades financieras, se puede indicar que el Leasing presenta una ventaja con respecto a otras alternativas en lo que a garantías se refiere. Con la solicitud de un préstamo tradicional se generan una serie de requisitos al momento de contratar el crédito, mientras que con el Leasing, generalmente, el activo en sí garantiza la operación de financiamiento. La entidad financiera que mayor número de operaciones realiza es el Banco Pichincha; sin embargo, cabe destacar el caso del Banco Internacional, que ofrece este financiamiento en un alto porcentaje al sector corporativo.

La aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera hará que se presente el valor real del endeudamiento tanto en los activos como en los pasivos de la empresa arrendataria. La presentación de esta información tiene

una incidencia en el índice de endeudamiento del arrendatario, lo cual reflejará una información más fidedigna para las personas interesadas en el análisis de dichos estados. Esta es una de las diferencias que se ha encontrado con la implementación de la NIC 17, puesto que anteriormente el Leasing se presentaba como una cuenta de orden anexa al balance, bajando el valor del índice de endeudamiento y distorsionando el riesgo real de la empresa.

El bien objeto de Leasing es catalogado como un inmovilizado de material y, de acuerdo a lo anteriormente analizado en el capítulo cuatro, se registrará en base a lo estipulado por la NIC 16. Dentro de esta norma se estipula la revalorización de bienes, esto se realizará con el objetivo de determinar la vida útil correcta del bien y en base a ella realizar una depreciación que refleje el uso real del activo.

El presentar los activos en Leasing a valor presente supone un reflejo efectivo del valor del bien a la hora de la firma del contrato, descontando el costo del dinero a través del tiempo.

Por otra parte, en el caso del Leasing Operativo, la empresa arrienda un bien con el objetivo de tenerlo durante un plazo corto y así aprovechar las actualizaciones tecnológicas, sin inflar sus activos y, como contrapartida, sus pasivos empresariales; muchas veces es mejor rentar un activo por una necesidad de corto tiempo que adquirirlo.

En cuanto a lo expuesto de las actualizaciones tecnológicas, las empresas suelen buscar el momento en el que los bienes arrendados generan una productividad

elevada, ejemplo de ello, son las aerolíneas quienes regularmente realizan esta operación para el cambio de sus aviones.

El beneficio principal del arrendamiento operativo es que la cuota de arrendamiento pagada es totalmente deducible del impuesto a la renta, esto es, una opción válida para la generación de un escudo fiscal.

Por lo acotado en la disertación, se concluye que el Leasing Financiero es una alternativa de financiamiento netamente empresarial, que tiene por objetivo establecer una sociedad estratégica con el cliente para financiar un determinado bien productivo o administrativo y, de esta manera, brindar la posibilidad de un autofinanciamiento a través del usufructo del mismo bien a lo largo del tiempo. Esto, debido a que el beneficio económico del propio activo amortiza el pago de las cuotas.

Cabe señalar que el Leasing cuenta con algunos beneficios no financieros, tales como el no encargarse de la logística para la entrega del bien y toda la gestión que implica, ahorro de tiempos en trámites con el fabricante, renovaciones tecnológicas, mantenimiento del equipo, y, probablemente, el beneficio más destacado es el uso del bien sin que sea de propiedad del empresario. En este sentido, el Leasing también es muy aplicable a empresas que cuenten con un número limitado de trabajadores y que no puedan realizar una eficiente gestión de compras.

Una vez estudiada la figura del Leasing, se concluye que esta operación brinda al empresario una alternativa de financiamiento que cubre el 100% de la necesidad de capital, incluyendo el IVA; esto implica la no realización de desembolsos iniciales que afecten la liquidez inmediata de la organización. Esta opción es ideal para empresas que deseen invertir con la finalidad de cuidar su capital de trabajo y, evidentemente, para empresas que afronten problemas de liquidez. De hecho y según la investigación realizada, el nicho de mercado más apropiado para este tipo de producto financiero es el de las Pymes, que, por su necesidad de liquidez y por su estructura financiera, necesitan una alternativa que les permita financiar la adquisición del bien al 100%, sin necesidad de una cuota inicial.

Al financiar al 100% la operación, se genera un gran apalancamiento financiero puesto que no se necesita de la inyección de capital, por parte de los accionistas, para poder realizar la compra de un bien. Sin embargo, vale señalar que el Arrendamiento Financiero es una operación que genera un costo mayor para los usuarios, pues al financiar el 100% de la necesidad de capital, los intereses se cobran en base al monto total de la operación, lo que produce que el costo final del bien pagado sea mayor con respecto a otras alternativas de financiamiento.

La diferencia que presenta el Leasing con respecto al préstamo es el desembolso inicial solicitado en una operación de financiamiento tradicional. El Leasing permite utilizar este dinero en actividades que ayuden a mejorar la rentabilidad de la empresa, a través del manejo eficiente del flujo de caja empresarial.

Adicionalmente, permite mantener abiertas líneas de crédito con instituciones financieras, cuando se requieran.

Tal como se evidenció en el desarrollo del caso práctico, otra ventaja que presenta el Leasing Financiero frente al préstamo es la generación de gastos deducibles de impuestos, a saber, el gasto financiero y la depreciación; esto disminuye los tributos a las sociedades.

Por ello, el caso práctico fue de gran utilidad para poder determinar los beneficios de esta figura a empresarios del sector y conocer que, en este tipo de empresas, se reúnen características que facilitan la aplicación del Leasing.

En el caso concreto de la empresa del caso práctico, la industria exige la constante renovación de tecnológica para la reducción de costos y mejoras en la productividad. La industria cuenta con pocas barreras de entrada para el ingreso de nuevos competidores; por ello, será importante mantener las ventajas competitivas existentes. El Leasing, sin duda, es una alternativa viable para la actualización tecnológica que represente mejoras en eficiencia y productividad.

Como conclusión final, el Leasing es una interesante alternativa para empresas con pocas posibilidades de realizar altos desembolsos iniciales, para empresas nuevas y para empresas que tengan cerrados los canales de crédito; por ello, debería tener una mejor normativa, clara y concisa, que permita aplicar la figura de la mejor manera posible y que represente así beneficios para el arrendador, el arrendatario y el Estado Ecuatoriano.

9. RECOMENDACIONES

Por lo tratado en la disertación, este mecanismo se encuentra desactualizado en relación a las necesidades actuales de financiación y a otros países que ocupan de mejor manera el Leasing. Para citar un ejemplo, se puede mencionar que Chile está muy actualizado en este servicio, ya que se emitió el Boletín No.22 para regular a la actividad. Por ello, es recomendable que se actualice la legislación, incluso mediante referencias internacionales, para que la operación presente beneficios al solicitante y, realmente, represente una alternativa importante a la hora de escoger el mecanismo de financiación. De esta forma también se evitaría que el número de usuarios que recurre a la operación siga decreciendo.

Así mismo, es aconsejable que se promocióne más a la figura, socializándola al microempresario ya que, en realidad, es una interesante opción de financiamiento para el solicitante. Probablemente, una buena forma de socializar el producto es por medio de la cámara de industrias.

Si bien la realidad empresarial pudiera reflejar falta de liquidez, es recomendable el realizar análisis financieros para determinar la real necesidad de capital y, sobretudo, la capacidad de pago ya que, como se vio en el respectivo apartado, el no pago de los cánones de arrendamiento puede generar costos más altos a la organización quitándole, de esta manera, el atractivo a la figura.

Se aconseja, el análisis de sus estados financieros, flujo de caja, y presupuesto de efectivo, con el objetivo de conocer su capacidad real de pago, para poder establecer el plazo del arrendamiento que mejor se ajuste a la liquidez obtenida por la empresa. Para empresas con una mayor capacidad de pago, se pueden negociar plazos de arrendamiento más cortos para evitar la carga financiera innecesaria; por el contrario, para empresas con menor liquidez, se negociarán plazos de leasing más largos.

Adicionalmente, es importante recomendar el pago puntual de las cuotas de arrendamiento, por parte de la empresa arrendataria, pues el atraso en el pago podría significar el encarecimiento de la operación de Leasing, geométricamente, a través del tiempo.

Se exhorta a que las empresas realicen el reconocimiento de los bienes de Arrendamiento Financiero en sus estados financieros, como activos y pasivos. Pues, a través de este registro, se puede analizar su situación real y determinar, con claridad, el indicador de endeudamiento que la empresa presenta.

Finalmente, es importante recomendar, a cada una de las empresas el análisis de sus flujos de caja, con el objetivo de determinar la alternativa de financiamiento que se ajusta, de mejor manera, a la realidad empresarial y genere mayores beneficios a la arrendataria.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

- ABDO, G. (1993). Alternativas de financiamiento a la pequeña y mediana industria en el Ecuador. Ecuador: Instituto de Investigaciones Socio-económicas y Tecnológicas, INSOTEC
- ADSERÁ X. VIÑOLAS P. (2003). Principios de valorización de empresas. España: Deusto.
- ALONSO, R. y A., SERRANO (2008). Economía de la Empresa Agroalimentaria España: Grupo Mundi Prensa
- AMAT O. (2008). Análisis de Balances. Barcelona: Profit Editorial
- ANDRADE, R. 2003 Legislación económica del Ecuador Quito: Ediciones Abya-Yala
- ARMAS, A., IZE, A. LEVY, E. 2006 Dolarización Financiera La Agenda Política Perú: Kinkos Impresores
- BARAJAS, A. (2008). Finanzas para no Financistas Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. p.139.
- BRUGNAGO, D. (2006). Il Leasing: Definizione, origini e sviluppo. Italia. Camera di Commercio di Milano,
- BUSTOS, J. 2007 El Impuesto al Valor Agregado y el régimen de facturación en el Impuesto a la Renta Quito: Editorial Jurídica Cevallos
- Centro de Investigaciones UESS. (2004). El ABC de la Banca. Guayaquil: Universidad Espíritu Santo
- COGORNO, E. (1979). Leasing Teoría y Técnica de los nuevos contratos mercantiles Buenos Aires: Meru
- CORREA, A. – U., MEDINA 2009 Cómo evaluar un proyecto empresarial Madrid: Ediciones Días de Santos
- DEPARTAMENTO DE TECNOLOGÍA Y SERVICIOS GENERALES DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL 2006 Indicadores de Solidez Financiera Washington DC: Internacional Monetary Fund Publication Services
- EL DERECHO 2010 Contratación Mercantil y Bancaria Madrid: El Derecho Editores
- Equipo Jurídico Deusto 2004 Diccionario jurídico empresarial Barcelona: Planeta DeAgostini
- ESCOBAR, R. 1983 El contrato de Leasing financiero Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana
- ESTRELLA J.– SARZOSA J. (2006) Análisis contable y tributario para la aplicación del leasing o arrendamiento mercantil en empresas nacionales y extranjeras domiciliadas en el Ecuador, Quito, Pontificia Universidad Católica del Ecuador
- J.ESTRELLA – J. SARZOSA (2006) Análisis contable y tributario para la aplicación del leasing o arrendamiento mercantil en empresas nacionales y extranjeras domiciliadas en el Ecuador, Quito, Pontificia Universidad Católica del Ecuador
- ESTUPIÑAN R. ESTUPIÑAN O. (2006). Análisis Financiero y de Gestión. Bogotá: ECOE. p.111

- FUILAMA, C., PAREDES, J. 2008 Manual de Contabilidad de Costos Madrid: Delta publicaciones universitarias
- GUTIERREZ, M. (2008). Aplicación del borrador del nuevo PGC y de las NIIF a las empresas constructoras e inmobiliarias Valencia: Edición Fiscal CISS
- GUTIERREZ, M.. (2007) Aplicación del borrador del nuevo PGC y de las NIIF a las empresas constructoras e inmobiliarias España: Edición Fiscal CISS
- GUZMAN, A. 2005 Contabilidad Financiera Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario.
- INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION. (1996) Leasing in emerging markets IFC
- LOPEZ, J. 2004 Diccionario Contable Administrativo Fiscal México: Internacional Thomas Editoriales
- MOLLAR, E. (2004). ABC de las Finanzas Barcelona: Ediciones CEAC.
- MONLLOR, J. (1994) Economía, legislación y administración de empresas Murcia: Servicio de publicaciones Universidad de Murcia
- NEVITT, P. – FABOZZI, F.(2000) Equipment Leasing Pennsylvania: Megan Orem
- ORTÚZAR, A. (1990). El Contrato de Leasing Chile: Editorial Jurídica de Chile
- PALACIOS, H. 2006 Fundamentos técnicos de la matemática financiera Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú
- PEÑA, L. (2006). De los contratos mercantiles Colombia: Universidad Católica de Colombia
- PEREZ J. (2008). Control de la Gestión Empresarial. Madrid: ESIC Editorial
- PORTER M. (2009). Ser Competitivo. Barcelona: Edición Deusto
- REGUEROS, S. 2008 Aspectos tributarios del contrato de seguros Bogotá: Editorial Universidad del Rosario
- RETTAROLI, R. (1993). Aspectos Técnicos y Financieros de las operaciones de Leasing. Buenos Aires: Revista del Consejo Superior Bancario
- ROBBINS S. COULTER M. (2005). Administración. México: Pearson Educación
- ROSS, S., WESTERFIELD, R., JORDAN, B. (2006). Fundamentos de Finanzas Corporativas. México DF: McGraw-Hill
- SANDOVAL, R. (1992). Operación de Leasing Santiago de Chile: Editorial jurídica de Chile
- SEPÚLVEDA, C. (1995). Diccionario de términos económicos. Santiago de Chile: Editorial Universitaria S.A.,
- SUBGERENCIA DE ESTUDIOS ESPECIALES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR 1982 Cuestiones Económicas Quito: Banco Central del Ecuador
- SUBGERENCIA DE ESTUDIOS ESPECIALES DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR.(1984) Cuestiones Económicas Quito: Banco Central del Ecuador
- TAMAYO M. (1994). El proceso de la investigación científica. México: Ed. Limusa. 3ra.edición.
- TOBAR, A. – TORRES, D. (2008) Diseño y propuesta de un manual de procedimientos administrativos para el fortalecimiento de FINANSAUTO S.A. Quito: ESPE
- UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS (2008). Las NIC y su influencia en la reforma contable Madrid: Divinos S.I.
- VANCIL, R. (1961). Lease or borrow: New method of analysis. Nueva York: Harvard Business Review

- VANCIL, R. (1963). Leasing of Industrial Equipment. Nueva York: McGraw-Hill
- VIDAL, C. (1977). El Leasing una innovación en la técnica de financiación
Madrid: Instituto de Estudios Fiscales
- WILDE, H. 2001 Los contratos de la empresa agraria Santa Fe: Centro de
Publicaciones Universidad Nacional del Litoral de Argentina
- ZAPATA, P. (s/f). Boletín #90 – El Contador - Leasing Mercantil y Financiero.
Quito: El Contador p. 1-3.

LEYES:

- Código civil ecuatoriano
- Normas Generales para la aplicación de la Ley General del Sistema Financiero.
- Ley del Régimen Tributario Interno del Ecuador
- Ley de Arrendamiento Mercantil, (1979)
- Norma Internacional de Contabilidad No. 16 - Inmovilizado de Material
- Norma Internacional de Contabilidad No. 17 – Arrendamientos
- Norma Internacional de Contabilidad No. 36 – Deterioro de material

INTERNET:

- BIBLIOTECA TERCER MILENIO
http://www.biblioteca-tercer-milenio.com/sala-de-lectura/historiauniversal/greciaantigua-VV_Struve/Volumen-I/CAPITULO-VII-A.htm
Historia de la antigua Grecia - consultado 05-02-11
- CEF - Centro de Estudios Financieros. (2007),
[<http://www.contabilidad.tk/Leasing-67.htm>] *El Leasing*
- Colegio de Contadores de Sucumbíos
<http://www.ccsuc.com.ec/files/Informe%20NIIF%20NIC%20vs.%20NIEC.pdf>
- Dirección de desarrollo y capacitación continua en Honduras
http://www.elcontador.org.hn/uploads/media/NIIF_EXPECTATIVAS_Y_REALIDADES.pdf

- GOMEZ R. (2005).
[<http://www.eumed.net/ce/2005/orgc-leasing.htm>],
Leasing o Arrendamiento Financiero.
- Federación Latinoamericana de Leasing
<http://www.felalease.com/> consultado el 05-02-11
- Ministerio de Economía y Finanzas Perú
http://cpn.mef.gob.pe/cpn/Libro3/sics/SIC15_04.pdf
- Normas Chilenas de Contabilidad
http://www.sbif.cl/sbifweb/internet/archivos/norma_633_1.pdf
- Organización de Estados Americanos (OEA)
http://www.oas.org/juridico/MLA/sp/ecu/sp_ecu-mla-law-finance.html
consultado 28-02-11
- WIKIPEDIA
[http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_arrendamiento] fecha de
consulta 02/10/2010

ANEXOS

ANEXO

ENTREVISTA

Persona Entrevistada: Ing. Mauricio Garcés

Cargo: Intendente de Compañías

Lugar: Superintendencia de Bancos y Seguros

1. ¿Qué es el Leasing o Arrendamiento Mercantil?

El Leasing o Arrendamiento Mercantil es una de las facultades que tienen las empresas para poder efectuar operaciones. En el artículo 51 de la ley General de Instituciones del Sistema Financiero están claramente detalladas sus facultades y establecidas la autorización un arrendamiento mercantil. En esta operación, la persona decide arrendar un bien con una opción de compra después de cierto tiempo, a cambio de un pago de un valor acordado.

2. ¿Hace cuánto tiempo se practica el Leasing en el Ecuador?

La figura tiene algunos años. La ley de bancos anterior a esta ley de instituciones financieras ya contemplaba la posibilidad de efectuar el Leasing y se incorporaron en la nueva ley que no se ha modificado.

3. ¿Qué tipos de Leasing se realizan en el Ecuador?

Se realizan dos tipos de Leasing. El leasing orientado a lo Mercantil y el leasing financiero. El leasing Financiero es un leasing en el que interviene la institución financiera con el fin de que al amparo de la facultad que posee, realiza la operación de leasing con cualquier persona que lo solicite.

Descripción de la industria

4. ¿Cuáles son las barreras de entrada?

Una de las principales barreras de entrada es la falta de cultura financiera. Pues en general las instituciones financieras y las personas especializadas son las únicas que tienen un conocimiento amplio de su funcionamiento. El resto de las personas o posibles usuarios no tienen un conocimiento de lo que es la figura.

Muchas veces la entidad financiera ofrece este tipo de financiamiento sin embargo no existe una cultura financiera para que el común de la gente conozca el leasing. Solamente los grandes empresarios conocen pero las pequeñas empresas por desconocimiento no la están utilizando. Este tema es como la cultura del seguro, la cual recientemente se está conociendo y se la está aplicando pues antes ninguna persona tenía la costumbre de hacerlo y como consecuencia no se la utilizaba.

Adicionalmente considero como una barrera de entrada, el valor inicial para construir una entidad de Leasing. Pues el monto mínimo para realizar el trámite de constitución de una entidad de arrendamiento es por un valor de USD 13,144.50. Una empresa relativamente nueva debe financiar con su patrimonio los activos iniciales para poner en arrendamiento.

5. ¿Cuáles son los principales bienes solicitados en arrendamiento mercantil?

Los principales bienes solicitados son los activos que una empresa utiliza para la producción con el objetivo de generar valor. Se puede realizar un arrendamiento mercantil de galpones, maquinaria, vehículos con una opción de compra al final del período de arrendamiento.

6. ¿En qué provincia se efectúa el Leasing?

Pueblos de producción donde exista mayor concentración de personas. Donde se encuentren las grandes corporaciones y se necesite una mayor industrialización que se dediquen a realizar una economía real.

7. ¿Qué industria requiere más de este servicio?

Las industrias que se dedican a la producción para arrendar maquinaria. La figura es bastante versátil pero es más utilizada en temas de la producción en general.

8. ¿Cuál es la normativa -Cuál es la legislación con la que se rige para este tipo de operación?

Es una facultad en el acto financiero que tienen las instituciones financieras para poder otorgar a sus clientes la posibilidad de arriendos mercantiles. La norma que rige es la ley general de las instituciones del sistema financiero la cual rige la facultad de realizar esta figura.

Las entidades que realizan Leasing Financiero, se incorporan dentro de las instituciones de servicios financieros y deben ser constituidas a través de la superintendencia de bancos.

9. ¿Cómo se contabiliza en el banco (Reglamentación para la contabilización del Leasing en el Ecuador)?

Se rige mediante el catalogo único de cuentas emitido por la Superintendencia de Bancos. En él se encuentran registradas como debe regirse las entidades financieras y las empresas de servicios financieros como son las empresas de arrendamiento mercantil. La Superintendencia de Bancos establecen las dinámicas de registro de las cuentas.

10. ¿Cómo califican el riesgo de la operación?

Todos estos son parámetros contractuales, el arrendador se pone de acuerdo con la compañía de arrendamiento mercantil para un bien y dependiendo del análisis y valoración de un técnico se podrá ver la vida útil del bien.

11. ¿Cómo se calculan los cánones de arrendamiento?

El canon de arrendamiento es un tema de acuerdo contractual que va de la mano con los análisis de orden técnico de evaluadores dedicados a brindar todos los parámetros generales para el bien que va a ser arrendado.

12. ¿Cuál es su perspectiva a futuro el leasing en el Ecuador? ¿Lo recomendaría, como opción de financiamiento por encima del préstamo?

Considero que la opción de Leasing es un mecanismo de financiamiento, bastante interesante, poco explotada y bastante útil y dinámica. La persona que decide realizar leasing tiene bienes que no son de su propiedad pero que los pueden tener para su beneficio y lucro en la producción. Adicionalmente le permite no invertir una gran cantidad en recursos líquidos en adquirir algo propio, ese dinero no utilizado se lo puede direccionar a otros aspectos de la producción.

13. ¿Por qué piensa que exista el desuso del servicio financiero?

Es una opción actualmente no ha sido explotada.

14. ¿Cómo se realiza el análisis de Riesgo de la operación de Leasing?

Lo realiza la entidad financiera con una connotación similar a los créditos Financieros.

ENTREVISTA

Persona Entrevistada: Sr. Mario Jiménez

Cargo: Jefe De Agencia Banco De Guayaquil

Lugar: Banco de Guayaquil

1. ¿Qué es el Leasing o Arrendamiento Mercantil?

Es una alternativa de financiamiento que se utiliza en el sector PYME's. Este es un producto que cuida el capital operativo de la empresa.

2. ¿Hace cuánto tiempo se practica el Leasing en el Ecuador?

La figura es un producto antiguo otorgado a clientes netamente jurídicos pues cuida el capital de trabajo empresarial. Este tipo de financiamiento se creó con el nacimiento de las PYMES y tiene más de quince años.

3. ¿Qué tan utilizado es la operación de Leasing Actualmente?

Actualmente la tendencia en utilización ha bajado pues ya no presenta tantos beneficios tributarios. Sin embargo se sigue utilizando, se realiza de seis a ocho operaciones mensuales en promedio por agencia.

4. ¿Existe alguna filial del Banco de Guayaquil, que maneja específicamente este producto?

No actualmente no existe ninguna filial que realiza esta operación de Leasing pues este tema esta manejado a través de oficiales PYMES, los cuales son personal capacitado, que se manejan a través de cualquier agencia del Banco de Guayaquil y son los encargados de ofrecer el producto al cliente que lo requiera.

5. ¿Cómo realizan el análisis de la operación de crédito de Leasing?

En primer lugar el cliente realiza una solicitud de crédito, posterior a esto se realiza un análisis de la capacidad de pago real de la entidad a través de sus estados financieros y flujo de caja empresarial. En segundo lugar se solicita el valor total de la operación y se revisa el proyecto para justificar la adquisición y verdadera necesidad por parte de la empresa con respecto a la adquisición de la maquinaria, posterior a esto se analizan los contratos que posee el cliente y se analiza a los futuros clientes que tendrá el usuario. En tercer lugar se analiza el tipo de maquinaria que la empresa desea adquirir, aquí, nosotros como entidad bancaria financiamos maquinaria que no sea específica para que tenga una viabilidad mayor en la colocación. En cuarto lugar se realiza la documentación de la operación la cual consiste en el respaldo de la información financiera de la empresa como es: el flujo de caja, impuesto a la renta directos o auditados, copia del nombramiento de los representantes legales, cédula y papeleta de votación de los representantes legales y una carta de los servicios básicos

para identificar donde funciona la entidad. Con esta documentación la operación ingresa en un análisis por parte del comité de crédito y en ocho días se brinda la contestación al pedido del cliente.

Cuando el crédito se encuentra aprobado la operación ingresa a la etapa de instrumentación del crédito, firma de contratos y pagarés. El bien ingresa como prenda industrial la cual es manejada por el departamento legal de la entidad el cual solicita la factura de la empresa con un certificado de no gravamen otorgado por el registro mercantil, la factura a nombre de la empresa que la adquirió queda como prenda industrial el bien y sirviendo en futuras ocasiones como historial para una nueva operación de crédito.

6. ¿Cuál considera que es la participación de mercado del Leasing?

El Banco con mayor participación de mercado es el Banco del Pichincha. Adicionalmente el Banco internacional tiene una muy buena participación pues se enfoca al mercado corporativo.

7. ¿Qué monto financia la entidad Bancaria?

La entidad bancaria financia el total de la operación más el IVA. Sin embargo la entidad siempre solicita el monto de capital y el monto de IVA como valores separados con el objetivo de poder realizar la tabla de amortización de la Operación. Es importante indicarles que el Banco lo único que no financia son extras de la operación.

8. ¿Existe el cobro de intereses por mora?

No se cobra intereses por mora, sin embargo en el caso de que las cuotas no sean canceladas puntualmente el valor residual del bien va a comenzar a aumentar de una forma geométrica y muchas veces la opción de compra del bien se vuelve demasiado costosa. Convirtiéndose en una operación demasiado costosa y una desventaja para la entidad.

9. ¿El interés cobrado por concepto de Leasing es una tasa constante?

La tasa cobrada por concepto de leasing van a ser reajustables cada 90 días y la fórmula va a ser en base a la pasiva más x puntos porcentuales de acuerdo al contrato que se realice con el Banco. En la actualidad este tema es un beneficio pues la pasiva siempre se ha mantenido con tendencia a la baja por las circunstancias actuales de dolarización.

10. ¿Han existido casos de devolución de maquinaria, que hace el banco con la maquinaria devuelta?

Es bastante poco probable, de hecho en los quince años que llevo trabajando no se ha presentado un caso de este tipo. Sin embargo en el caso de que se presente esta situación, el banco revisa la maquinaria entregada y analiza su vida útil para de esta manera realizar la operación de Leasing por un tiempo menor a este indicador para

finalmente colocar el bien en otra empresa. Es en esta posibilidad donde es importante que los bienes sean poco especializados para que la entidad financiera cuente con un riesgo menor de colocación y reubicación del bien.

11. ¿El banco solicita garantías adicionales para efectuar esta operación?

En ciertos casos si se suele solicitar garantías adicionales al del propio bien objeto de arrendamiento. Esto dependerá de la información financiera entregada a la empresa y de que tan especializada sea una maquinaria por ejemplo en el área petrolera o textil el riesgo es alto por el tipo de maquinaria que utiliza la cual es muy sensible. En estos casos a pare de la prenda industrial se solicita una garantía real por parte de los socios.

12. ¿Cuáles son los principales bienes solicitados en arrendamiento mercantil?

Los principales bienes solicitados en el Banco de Guayaquil, entidad a la que yo pertenezco son los vehículos. Seguido por el leasing de Maquinaria.

13. ¿Cómo controla el Banco el bien arrendado?

El control lo realiza a través de los seguros y a través de peritos neutrales especializados en la maquinaria, nombrados por la Superintendencia de Bancos los cuales se encargan de revisar la maquinaria cada cierto tiempo de tal manera que se verifique el estado de la misma. Esto depende del carácter del crédito y del bien objeto de Leasing.

14. ¿Qué industria requiere más de este servicio?

Este servicio lo requieren en su mayoría las empresas industriales, de seguridad, empresas textiles, comercialización de combustibles, empresas de caucho, de metal y de comercialización de productos químicos. El leasing no se otorga en general a las empresas de transporte por el riesgo inmerso en la operación.

15. ¿Cuál es la normativa -Cuál es la legislación con la que se rige para este tipo de operación?

La actividad de Leasing Financiero está regida por la Superintendencia de Bancos y Seguros con la Ley de instituciones financieras emitida por esta entidad.

16. ¿Cómo califican el riesgo de la operación?

El riesgo se califica al inicio de la operación de Leasing y este dependerá de que tan especializado sea cada bien y de la capacidad de pago de cada entidad lo cual es revisado a través de los Flujos de Caja empresariales. El Leasing no se encasilla en una operación de financiamiento específica. Por este riesgo se realiza una provisión al inicio de la operación de arrendamiento.

17. ¿Cuál es su perspectiva a futuro el leasing en el Ecuador? ¿Lo recomendaría, como opción de financiamiento por encima del préstamo?

El futuro de Leasing existirá y se mantendrá en la medida en que las PYMES subsistan y tengan las regulaciones para realizarlo. Si lo recomendaría pues es un producto de financiamiento al 100% que ningún producto de crédito ofrece. Para una PYME joven es una muy buena opción.

18. ¿El Banco realiza algún tipo de juicio de coactiva?

El banco si realiza juicios de coactiva a través del departamento legal quien se encarga de la ejecución de garantías a partir de la segunda letra vencida.

19. ¿Por qué piensa que exista el desuso del servicio financiero?

Es una opción actualmente no ha sido explotada.

20. ¿Cuál es el Leasing más utilizado?

El leasing de mayor utilización es el Leasing de vehículos y la ventaja más fuerte de este tipo de operación es el financiamiento al 100% pues en todas las concesionarias exigen la presentación de una entrada por más mínima que esta sea.

21. ¿Qué nos puede indicar con respecto a la tasa del arrendamiento?

La tasa por concepto de arrendamiento está directamente relacionada con el monto de la operación. Mientras mayor es el monto menor es la tasa de arrendamiento.

GLOSARIO DE TÉRMINOS

Amortización:

*“Es el reparto sistemático del importe amortizable de un activo a lo largo de su vida útil”.*¹⁵⁴

Amortización contable:

*“Reflejo contable de la depreciación sistemática e irreversible que normalmente sufren los activos del inmovilizado por su funcionamiento, uso y disfrute u obsolescencia y mediante el cual se distribuye el precio de adquisición o el costo de producción de los citados activos como un gasto durante su vida útil.”*¹⁵⁵

Arrendamiento: es un contrato en que las dos partes se obligan recíprocamente, la una a conceder el goce de una cosa, o a ejecutar una obra o prestar un servicio y la otra a pagar por este goce, obra o servicio un precio determinado, salvo lo que disponen las leyes del trabajo y otras especiales.¹⁵⁶

Arrendamiento no cancelable: es un arrendamiento que solo es revocable:

- Si ocurriese alguna contingencia remota
- Con el permiso del arrendador
- Si el arrendatario realizase un nuevo arrendamiento, para el mismo activo u otro equivalente con el mismo arrendador o bien.

Arrendador: Persona natural o jurídica, propietaria de un activo, la cual se obliga a conceder temporalmente el uso o goce de un bien en un contrato de arrendamiento a cambio de la recepción de pagos periódicos.¹⁵⁷

Arrendatario: Persona física o jurídica que, en virtud de un contrato de arrendamiento o alquiler, recibe un bien para usarlo por un tiempo, mediante el pago de una contraprestación.¹⁵⁸

Bienes de capital:

El Diccionario de Términos Económicos define lo siguiente:

“Cualquier bien que se aplica a un proceso productivo, permitiendo producir otros bienes, servicios o riqueza. No desaparecen con su primer uso incorporándose paulatinamente a los productos. Pueden ser máquinas, herramientas, edificios, etc. La distinción entre

¹⁵⁴ UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS(2008). **Las NIC y su influencia en la reforma contable** Madrid: Dickinson S.I. p.221.

¹⁵⁵ EQUIPO JURÍDICO DEUSTO (2004)**Diccionario jurídico empresarial** Barcelona: Planeta DeAgostini p.26

¹⁵⁶ Código civil ecuatoriano Título XXV Del Contrato de Arrendamiento Art.1856

¹⁵⁷ Cfr. S. ROSS, R. WESTERFIELD, B. JORDAN, (2006). Op. Cit.. p. 827.

¹⁵⁸ EQUIPO JURIDICO DEUSTO (2005) Op. Cit..p.33

bienes de capital y bien de consumo depende más del uso que se haga a los mismos, antes que de sus características materiales o técnicas”¹⁵⁹

Bienes de consumo: Los bienes de consumos son:

“Cualquier bien final usado directamente para satisfacer alguna necesidad o deseo, tales como una camisa un libro o un radio. Los bienes de consumo se oponen a los bienes de capital, en tanto los primeros desaparecen con su uso o consumo”¹⁶⁰

Bien Inmueble: En el Código Civil Ecuatoriano se puede encontrar la siguiente definición:

“Inmuebles, fincas o bienes raíces son las cosas que no pueden transportarse de un lugar a otro, como las tierras y minas, y las que adhieren permanentemente a ellas, como los edificios y los árboles.”¹⁶¹

Bien Mueble:

“Muebles son las que pueden transportarse de un lugar a otro, sea moviéndose por sí mismas, como los animales (que por eso se laman semovientes), sea que sólo se muevan por una fuerza externa, como las cosas inanimadas.”¹⁶²

Canon: Se define como la suma de dinero que pagará el arrendatario dentro de un plazo periódico pactado entre el arrendador y el arrendatario, la cual incluye el costo de la operación de Leasing, que implica el valor de la adquisición del bien por parte de la empresa de Leasing, el costo financiero (intereses) de la operación de financiamiento y la utilidad que el arrendador percibirá.¹⁶³

Para la determinación de la cuantía o canon de arrendamientos recomendable tomar en cuenta factores como la duración del contrato. La cuota establecida puede ser constante durante el tiempo de arrendamiento, o modificable, de acuerdo con la inflación.¹⁶⁴

Costos de enajenación o disposición por otra vía: Costos que se incrementan debido a la enajenación o disposición por otra vía de un activo, descartando costos financieros y posibles impuestos.¹⁶⁵

Contrato de arrendamiento: Es un contrato por el cual una de las partes, llamada arrendador, se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de una cosa mueble o inmueble a otra parte denominada arrendatario, quien a su vez se obliga a pagar por ese uso o goce un precio cierto y determinado. El precio puede consistir en una suma de dinero pagada de una sola vez, o bien en una cantidad periódica, que en este caso recibe el nombre de renta. También puede pagarse la renta en cualquier otra cosa equivalente, con

¹⁵⁹ C. SEPÚLVEDA, (1995). **Diccionario de términos económicos**. Santiago de Chile: Editorial Universitaria S.A., p. 38.

¹⁶⁰ Ibidem p. 38.

¹⁶¹ Código Civil Ecuatoriano Art. 585

¹⁶² Código Civil Ecuatoriano Art. 585

¹⁶³ Cfr. A., ORTUZAR (1977) **El contrato de Leasing** Santiago: Editorial Jurídica de Chile p.40.

¹⁶⁴ Cfr. P. ZAPATA, (s/f). **Boletín #90 – El Contador - Leasing Mercantil y Financiero**. Quito: El Contador p. 1-3.

¹⁶⁵ NIC 36 – Deterioro de Valor. Artículo 6 p. 4

tal de que sea cierta y determinada, por ejemplo, con los frutos que produce la cosa arrendada (renta en especie); que a la vez puede ser una cantidad fijada previamente o un porcentaje de la cosecha (aparcería).¹⁶⁶

Costo:

*“Es el importe de efectivo o medios líquidos equivalentes al efectivo pagados, o el valor razonable de la contraprestación entregada, para comprar un activo en el momento de su adquisición o construcción o cuando sea aplicable, el importe atribuido a ese activo cuando sea inicialmente reconocido de acuerdo con los requerimientos específicos de otras NIIF, por ejemplo, de la NIIF 2 Pagos basados en acciones.”*¹⁶⁷

Costos directos iniciales: son costos incrementales directamente relacionados con la negociación y contratación del arrendamiento. Exceptuando a los arrendatarios que sean distribuidores y fabricantes a la vez.¹⁶⁸

Costo de Capital Promedio Ponderado: Es el costo promedio ponderado de las fuentes que la empresa necesita para financiar un activo.¹⁶⁹

Depreciación: Es la pérdida de valor de un activo físico con motivo del uso. Para prevenir la necesidad de reemplazarlo es necesario que la empresa destine parte de su capital a una cuenta llamada “reserva de depreciación” o “depreciación acumulada”.

Las causa para que disminuya el valor del activo son físicas o de funcionamiento.¹⁷⁰

Flujo de efectivo: Es un estado de financiero que muestra los conceptos por los que varía la caja en un periodo determinado. Busca reflejar la rentabilidad de la empresa y la liquidez que tiene en el corto plazo.¹⁷¹

Importe amortizable: La NIC 16 estipula el siguiente concepto:

*“Es el costo de un activo, o el importe que lo haya sustituido, menos su valor residual”*¹⁷²

Importe en libros: La NIC 16 establece que:

*“Es el importe por el que se reconoce un activo, una vez deducidas la amortización acumulada y las pérdidas por deterioro del valor acumuladas.”*¹⁷³

Leasing o Arrendamiento Mercantil: Es un contrato que incluye una opción de compra para el arrendatario sobre el bien recibido en Leasing, que podrá ejercer al final del

¹⁶⁶ Cfr. Wikipedia [http://es.wikipedia.org/wiki/Contrato_de_arrendamiento] fecha de consulta 02/10/2010

¹⁶⁷ NIC 16 Inmovilizado de material Art.6 P.3

¹⁶⁸ NIC 17 Arrendamientos Art. 4 p.

¹⁶⁹ Cfr. A. BARAJAS (2008). **Finanzas para no Financistas** Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana. p.139.

¹⁷⁰ Cfr. H., PALACIOS (2006) **Fundamentos técnicos de la matemática financiera** Lima: Fondo editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú p.127

¹⁷¹ Cfr. A., GUZMAN (2005) **Contabilidad Financiera** Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario p.156

¹⁷² NIC 16 – Inmovilizado de Material. Artículo 6 p. 3

¹⁷³ NIC 16 – Inmovilizado de Material. Artículo 6 p. 3

contrato por un precio que se denomina valor residual y que obligatoriamente, debe figurar en el contrato de arrendamiento financiero.¹⁷⁴

Leasing financiero: Contrato en virtud del cual la empresa de Leasing siguiendo las instrucciones de la empresa cliente, pone a disposición de este el equipo solicitado, con unas cuotas de arrendamiento por un periodo solicitado que suele coincidir con la vida útil y fiscal de dicho equipo. El contrato puede ser de mediano a largo plazo y una vez finalizado el contrato el cliente puede optar por devolver el equipo, prolongar el contrato o bien comprarlo.¹⁷⁵

Leasing Operativo: Según el autor A. Serrano en su libro “Economía de la industria agroalimentaria” Leasing operativo puede definirse como el Contrato mediante el cual una empresa cede a otra persona por el uso de un bien, por el pago de unas cuotas de arrendamiento que engloban tanto la financiación como los gastos de mantenimiento y reparación. El periodo suele ser de corto y mediano plazo y puede ser revocable por parte del arrendatario.¹⁷⁶

Liquidez: Capacidad que tiene una empresa o persona natural para asegurar los fondos necesarios para cumplir con los compromisos adquiridos.¹⁷⁷

Pérdida por deterioro: La NIC 16 establece el siguiente concepto:

*“Es la cantidad en que excede el importe en libros de un activo a su importe recuperable.”*¹⁷⁸

Plazo de arrendamiento: Es el periodo irrevocable estipulado en el convenio de arrendamiento del activo y cualquier adición de tiempo por la continuidad de arrendamiento del activo por parte del arrendatario.

Renting: Es un contrato mercantil, por el cual se cede el uso de un bien por la retribución de una renta periódica la cual se determina en función del tiempo que se adopte. Normalmente, la renta comprende el derecho de uso del equipo, el mantenimiento del mismo y un seguro que cubre los posibles siniestros.¹⁷⁹

Este tipo de operación se da en los casos en que³¹⁶ bien se necesita con carácter de circunstancial para utilizarlo en un determinado trabajo. Una vez finalizada la obra la empresa devuelve el bien a su propietario. Dentro de las características que presenta esta figura es que el arrendador no es el fabricante del bien si no un tercero que es propietario de ciertas cosas. El plazo de duración es breve y se concentra en los bienes de consumo.¹⁸⁰

¹⁷⁴Cfr. CEF - Centro de Estudios Financieros. (2007), [<http://www.contabilidad.tk/Leasing-67.htm>] **El**

Leasing

¹⁷⁵Ibíd., p. 162

¹⁷⁶Cfr. R., ALONSO y A., SERRANO (2008). **Economía de la Empresa Agroalimentaria** España: Grupo Mundi Prensa p.161

¹⁷⁷ Cfr. Ibíd., p.157

¹⁷⁸NIC 16 – Inmovilizado de Material. Artículo 6 p. 3

¹⁷⁹ Cfr. C., VIDAL (1977) Op. Cit., p.80

¹⁸⁰ Cfr. Ibíd., p.81

En este contrato no figura la opción de compra al final del periodo contratado. Sin embargo, el cliente puede comprar el bien en una operación independiente pagando el valor residual o lo que estipule la empresa de renting.¹⁸¹

Valor específico para la entidad: La NIC 16 de la siguiente manera:

*“Es el valor actual de los flujos de efectivo que la entidad espera recibir por el uso continuado de un activo y por la enajenación o disposición por otra vía del mismo al término de su vida útil. En el caso de un pasivo, es el valor actual de los flujos de efectivo en que se espera incurrir para cancelarlo.”*¹⁸²

Valor Razonable: El valor razonable de acuerdo a la NIC 16 es el importe por el que se podría intercambiar un activo o cancelar un pasivo con la característica de que esta transacción se realice en un marco de independencia mutua.¹⁸³

Valor residual:

*“El valor residual de un activo es el importe estimado que la entidad podría obtener actualmente (excluyendo los efectos de una inflación futura) por la enajenación o disposición por otra vía del activo, después de deducir los costos estimados por tal enajenación o disposición, si el activo ya hubiera alcanzado la antigüedad y las demás condiciones esperadas al término de su vida útil.”*¹⁸⁴

Vida económica:

*“(a) El periodo durante el cual un activo se espera que sea utilizable económicamente, por parte de uno o más usuarios;
(b) La cantidad de unidades de producción o similares que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.”*¹⁸⁵

Vida útil:

*“Es el periodo de tiempo estimado que se extiende, desde el comienzo del plazo del arrendamiento, pero sin estar limitado por éste, a lo largo del cual la entidad espera consumir los beneficios económicos incorporados al activo arrendado.”*¹⁸⁶

Por otra parte, la NIC 16 lo define como el período en que un activo se puede usar o el número de unidades productivas que se puede obtener en un determinado período.¹⁸⁷

¹⁸¹ Cfr. A., CORREA – U., MEDINA (2009) **Cómo evaluar un proyecto empresarial** Madrid: Ediciones Días de Santos p.280

¹⁸² Ibidem

¹⁸³ NIC 16 Inmovilizado de material p. 6

¹⁸⁴ Ibidem. Art.6 P. 3

¹⁸⁵ NIC17 Arrendamientos Art.4P. 3.

¹⁸⁶ Ibidem p. 4.

¹⁸⁷ Ibidem. Art.6 P. 3

Por motivos de confidencialidad, se cambió el nombre la empresa arrendadora original por el de ARRENDADORA OPERATIVA

CONTRATO DE ENTREGA - RECEPCIÓN DE EQUIPOS N°.....

Fecha:.....

EMPRESA.....

ARRENDADORA OPERATIVA (EL ARRENDADOR) da en arrendamiento a..... en representación de..... (EL ARRENDATARIO), para uso en las instalaciones de.....renta por mes de..... más IVA, cada uno.

A continuación, se detallan las OBLIGACIONES de El ARRENDATARIO sobre los equipos objeto de esta entrega-recepción:

1.- Asumir la responsabilidad total por los bienes recibidos obligándose a mantener su buena conservación y funcionamiento; a cubrir todos los gastos que requiera su reparación o reposición en caso de robo, pérdida o daño total, siempre que los daños sean producto del mal uso, maltrato, rotura de los sellos de seguridad de los equipos, falta de precaución o cualquier otra causa imputable a El ARRENDATARIO; a reponer con bienes de similares características o a pagar el precio de mercado, a la fecha en que se produjo el daño total o pérdida y, en fin, a responder pecuniariamente por los bienes recibidos en arrendamiento.

2.- Facilitar tomas polarizadas de 110 voltios, así como protección contra variaciones de voltaje, (uso de reguladores o UPS) para la correcta instalación de los equipos y demás accesorios

3.- **NO ABRIR LOS SELLOS DE SEGURIDAD DE LOS EQUIPOS** sino en presencia y con la autorización de los técnicos de EL ARRENDADOR.

4.- Notificar la devolución de los equipos rentados según las condiciones establecidas en el contrato de renta o si no hay un contrato a largo plazo, con, al menos, 3 días hábiles de anticipación.

5.- No pegar ninguna clase de sticker o adhesivos al equipo.

6.- En caso de incumplimiento, por parte del arrendatario, de la fecha acordada, **ARRENDADORA OPERATIVA** procederá a cobrar la tarifa diaria de \$8,00 más IVA si se trata de devolución anticipada en el primer mes de contrato o semanal de \$25,00 más IVA hasta terminar el mes en curso, a partir del segundo mes de contrato en caso de desacuerdo por parte del arrendatario pagará el porcentaje del 10% del total de la factura por contrato fallido.

CARACTERISTICAS	SERIE	OBSERVACIONES
Dual core de 2GHZ, Memória de 2 GB, disco de 80 GB	350	2 cables de conexión
Monitores LCD	H928	
Mouse	3135	
Teclado	1763	
TOTAL:	1 equipo completo	

Entregado por:	Fecha	Recibido a satisfacción por:	Observaciones
Hernan Barcos			
ARRENDADORA OPERATIVA			
Recibe devolución		Devuelve equipos:	
ARRENDADORA OPERATIVA			

EL ARRENDATARIO, se compromete a responder económicamente por todos y cada uno de los bienes que recibe, en caso de problemas eléctricos ocasionados por rayos, tormentas y similares; partes quemadas, empolvadas, estropeadas o rotas que afecten a la estructura y funcionamiento del equipo; presencia de virus; rotura de los sellos de seguridad de los equipos; movilización de equipos sin consentimiento de EL ARRENDADOR; robo, pérdida o destrucción parcial o total de los bienes arrendados; y, demás casos de daños producto del mal uso de los equipos o falta de precaución o pericia imputable a EL ARRENDATARIO. Además, EL ARRENDATARIO asume la responsabilidad técnica y legal por las licencias del software que va a utilizar en los equipos objeto del presente contrato así como por el cuidado y respaldos de la información y aplicaciones de software de su propiedad. En caso de cualquier discrepancia no prevista, las partes aceptan en darle a esta acta el carácter de un contrato comercial.

C.c. Dpto. Financiero

Dpto. Jurídico

CONTRATO DE ARRENDAMIENTO MERCANTIL

Conste por el presente documento el contrato de arrendamiento mercantil que se celebra entre el XXXXXXXXXXXXS.A. y la compañía xxxxx al tenor de las siguientes cláusulas:

CLÁUSULA PRIMERA: COMPARECIENTES.-

Comparecen a la celebración del presente contrato de arrendamiento mercantil por una parte el XXXXXXXXXXXXX, representado por la Sra. xxx en su calidad de Apoderado General, a quien en adelante se lo denominará “EL ARRENDADOR”; y por otra la compañía XXXX, representada por la señora XXXXX en su calidad de Gerente General, a quien en adelante se lo denominará “La ARRENDATARIA”.

CLÁUSULA SEGUNDA: ANTECEDENTES.-

LA ARRENDADORA es una sociedad financiera autorizada por la Superintendencia de Bancos y facultada para realizar operaciones de arrendamiento mercantil, de conformidad con lo dispuesto en el Art. 51 letra q) de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. EL ARRENDADOR adquirió el bien que se describe en la siguiente cláusula para darlo en arrendamiento mercantil a la ARRENDATARIA para su uso y goce en los términos y condiciones que se expresa más adelante.

CLÁUSULA TERCERA: OBJETO.-

El presente contrato tiene como objeto dar en Arrendamiento Mercantil por parte del ARRENDADOR el bien mueble consistente en un vehículo, que a continuación se describe:

CLASE/TIPO:	CUATRO POR CUATRO
MARCA:	TOYOTA
MODELO:	AUT FORTUNER TA
VERSION:	TAILANDIA
SERIE:	MR1YX59G1C3102841.
MOTOR:	2TR7094347.
COLOR :	NEGRO.
AÑO :	2012

LINEA : **LIVIA**
CABALLAJE: **238-0-C.C**

El bien descrito anteriormente fue adquirido por EL ARRENDADOR a solicitud de la ARRENDATARIA, quien ha determinado todas sus especificaciones y características, las ha verificado personalmente antes de la adquisición y ha expresado su conformidad

con ellas, inclusive con respecto a la corrección y legalidad de sus títulos de dominio, en razón de lo cual, el ARRENDADOR que lo adquirió con el exclusivo objeto de darlo en arrendamiento mercantil, no se obliga a responder frente a la ARRENDATARIA por la evicción o vicios ocultos de tales cosas, ni frente a terceros.

La ARRENDATARIA se obliga a mantener el bien en las instalaciones de la Arrendataria ubicadas en el Kilómetro 7 de la vía Manta-Montecristi, del cantón Manta, provincia Manabí, lugar que no podrá variar sin previa autorización del Banco. La ARRENDATARIA deberá exhibir y mantener visible a terceros que el bien materia de este contrato, es de propiedad del ARRENDADOR.

CLÁUSULA CUARTA: ARRENDAMIENTO Y ACEPTACIÓN.-

Por lo anteriormente manifestado, EL ARRENDADOR da en arrendamiento mercantil a favor de la ARRENDATARIA, el bien mueble antes descrito, para que ésta última use y goce de ellos durante el plazo de vigencia de este contrato.

Por su parte la ARRENDATARIA acepta el presente contrato de arrendamiento mercantil por así convenir a sus intereses.

CLÁUSULA QUINTA: PLAZO.-

El plazo de duración de este contrato es de **48** meses contados a partir de la fecha de suscripción del mismo.

CLAUSULA SEXTA: RENTA Y FORMA DE PAGO.-

La ARRENDATARIA se obliga a pagar al ARRENDADOR por concepto del arrendamiento mercantil contratado, durante el plazo forzoso de **48** meses contados a partir de la fecha de suscripción del presente contrato, la renta mensual que consta en la tabla de pagos que forma parte integrante de este contrato.

Para el efecto, adjunto al presente contrato, las partes suscriben la antedicha tabla que refleja el calendario de pago de las rentas mensuales, donde se desglosa el canon mensual, el premio por pronto pago, el rendimiento, el impuesto al valor agregado y el valor residual u opción de compra.

Dentro de la renta mensual, la ARRENDATARIA se obliga a pagar el Impuesto por el Valor Agregado que corresponda.

El ARRENDADOR declara recibir de la ARRENDATARIA, el día de hoy, la suma de **MIL CIENTO CUARENTA Y DOS CON 67/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$.1.142.67)**, no reembolsables por concepto de cuota anticipada acordada entre las partes y referida en el numeral primero de la tabla de pagos.

Mientras penda el plazo forzoso, el pago de la renta o canon mensual pactado se realizará a la fecha del vencimiento que consta en la tabla de pagos que forma parte integrante de este contrato.

El pago se hará en las oficinas del ARRENDADOR, ubicadas en Colón y Reina Victoria (esquina) de la ciudad de Quito o en cualquiera de las oficinas del Banco. En caso de mora en el pago de la renta, la ARRENDATARIA se obliga a pagar adicionalmente la tasa máxima que para el efecto determinen las regulaciones del Directorio del Banco Central del Ecuador, vigente a la fecha de vencimiento de la obligación de pago, todo el tiempo que dure la mora y hasta la completa cancelación, sin perjuicio del derecho de arrendador de dar por terminado el contrato de arrendamiento mercantil y exigir el pago de las otras renta vencidas y por vencer.

La cuantía del presente contrato se fija en la cantidad de **US\$. 51.151.86** que corresponde a los rubros de capital y rendimiento de todas las cuotas pactadas de la tabla de pagos que forma parte de este contrato.

CLAUSULA SEPTIMA: RENDIMIENTO Y RENTA REAJUSTABLE.-

La tasa de rendimiento o interés inicial es del 11.23% anual del préstamo que otorga el Banco a la parte deudora será reajustada cada NOVENTA DIAS (90)días contados a partir de la suscripción del presente convenio, a base a la tasa activa referencial promedio de las últimas veinte y cuatro semanas publicadas por el Banco Central del Ecuador, más un margen equivalente a la diferencia

entre las tasas activa referencial promedio de las últimas veinte y cuatro semanas publicadas por el Banco Central del Ecuador y a la tasa pasiva referencial promedio de las últimas veinte y cuatro semanas publicadas por el Banco Central del Ecuador, siempre y cuando la tasa de interés resultante no sea mayor que la tasa máxima convencional publicada por el Banco Central del Ecuador.

CLÁUSULA OCTAVA: OBLIGACIONES DE LA ARRENDATARIA.-

En virtud del presente contrato LA ARRENDATARIA se obliga a:

Conservar diligentemente los bienes objeto de este contrato, destinándole a su uso natural y utilizándolo por personal idóneo y en lugar señalado como su domicilio;

Obtener a su costa las matrículas, licencias, registros o permisos y cualquier otro documento, prueba o requisito legalmente exigible para asegurar la tenencia, conservación, operación, uso o manipuleo de los bienes arrendados, así como renovarlos cuantas veces sea necesario para mantener vigente tales documentos. Sin embargo el ARRENDADOR podrá obtener y mantener en vigor dichas licencias, permisos y registros. En tal caso, los gastos en que hubiere incurrido por esos

Conceptos, más la tasa activa máxima de libre contratación vigente a la fecha del pago, calculada desde la fecha en que se incurrió en éstos hasta la del pago, la reembolsará obligatoriamente la ARRENDATARIA en la fecha de VENCIMIENTO del siguiente canon de arrendamiento. Si los gastos se hubieren hecho después de la fecha de vencimiento del último canon, su monto será pagado dentro de los diez días inmediatamente posteriores al requerimiento de pago que el ARRENDADOR haga por escrito.

Realizar las reparaciones necesarias para la conservación de los bienes en perfecto estado, previa autorización escrita del ARRENDADOR, en la que exprese su conformidad con los materiales o piezas a emplearse;

Obtener y mantener en vigencia todo instrumento que fuere necesario para destinar el bien a su uso natural, y pagar el valor empleado más el máximo de interés convencional si dichos actos fueren ejecutados directamente por EL ARRENDADOR;

Exhibir los bienes cuantas veces lo requiera EL ARRENDADOR para realizar las inspecciones que juzgue necesarias;

Impedir por cualquier medio que tenga a su disposición, que el dominio de LA ARRENDADORA sea perturbado.

La ARRENDATARIA no puede transferir ni ceder sus derechos a un tercero ni subarrendar, a ningún título, sin consentimiento expreso y escrito del ARRENDADOR.

Asumir todo y cualquier riesgo que experimente o pudieran experimentar los bienes arrendados inclusive los de destrucción total o parcial, robo, pérdida deficiencia de mantenimiento o cualquier otra causa natural, incluyendo los de fuerza mayor o caso fortuito, sin perjuicio de que, en tales casos, independientemente del pago de la reparación o reposición de lo destruido o dañado, subsista la obligación de la ARRENDATARIA de pagar la renta mientras penda el plazo forzoso. Igualmente se obliga a responder por los daños civiles que le corresponderían al dueño del vehículo en casos de accidentes de tránsito.

A presentar al ARRENDADOR, dentro de los 90 días posteriores al cierre del ejercicio económico el balance general y el estado de pérdidas y ganancias. Tratándose de personas jurídicas, el balance deberá ser auditado, cuando así lo dispone la ley.

CLÁUSULA NOVENA: DERECHOS ALTERNATIVOS DE LA ARRENDATARIA.-

Al finalizar el plazo forzoso, la ARRENDATARIA tendrá alternativamente los siguientes derechos:

Comprar EL BIEN por el precio acordado para la opción de compra o valor residual, el que no será inferior al 20% del total de las rentas devengadas. Para el efecto, se tomará en cuenta la sumatoria de los valores pagados por recuperación de capital más los valores pagados por rendimiento o intereses, menos el valor pagado por concepto de cuota anticipada, el cual se fija desde ya en la suma de **DIEZ MIL UNO CON 86/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$. 10.001.86)**

) valor podría variar según se produzca el reajuste de la renta.

Prorrogar el contrato por un plazo adicional más. Durante la prórroga, la renta deberá ser inferior a la pactada originalmente, a menos que la misma incluya otros conceptos como costos de mantenimiento, suministros de partes, asistencia u otros servicios;

Recibir una parte inferior al valor residual en el que los bienes sean vendidos a un tercero, si su estado así lo permite, conviniéndose que tal parte no sobrepase el 50% del valor de aquella venta.

Recibir en arrendamiento mercantil bienes sustitutivos al que se le aplicarán las mismas condiciones previstas en este contrato. Este derecho no podrá ejercitarse si hubiesen variado ajuicio del ARRENDADOR, las condiciones de solvencia financiera y de idoneidad de la ARRENDATARIA, que sustentaron la celebración del presente contrato.

CLAUSULA DECIMA: PREMIO Y PRECIO FINAL.-

Exclusivamente cuando la ARRENDATARIA se acoja a la opción de compra que se trata en el literal a) de la cláusula anterior, gozará por convención entre las partes de un premio por pronto pago. Al efecto y con aplicación al precio de opción compra de los bienes arrendados, el ARRENDADOR reconocerá en beneficio de la ARRENDATARIA un descuento que consta referido en la tabla de pagos que forma parte integrante de este contrato como “DESCUENTO” sobre el valor de la renta pagada con puntualidad, esto es hasta el vencimiento de cada cuota. Este descuento tendrá el carácter de acumulativo y el ARRENDADOR lo mantendrá a buena cuenta de la opción de compra o valor residual de los bienes arrendados que anticipadamente se fija en **OCHO MIL NOVECIENTOS SESENTA CON 16/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$. 8.960.16)** valor que podría variar según se produzca el reajuste de la renta.

En el evento que la ARRENDATARIA pague cumplidamente todas las rentas numeradas del 2 al 49, inclusive detalladas en la tabla de pagos al término del plazo del presente contrato, el valor de la opción de compra será de **MIL CIENTO SESENTA Y SEIS CON 70/100 DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (US\$.1.166.70)**, valor que podría variar según se produzca el reajuste de la renta.

Si por cualquier circunstancia la ARRENDATARIA desistiere de la opción de compra al contado, no habrá lugar a premio alguno, ni habrá lugar, en caso de tal desistimiento, que se de otro destino a los valores acumulados, que quedarán en beneficio exclusivo del ARRENDADOR.

CLÁUSULA DECIMA PRIMERA: DEL SEGURO.-

La Arrendataria se obliga a asegurar el bien materia del presente contrato, contratando para el efecto una póliza de seguros con una Compañía Aseguradora autorizada por la Superintendencia de Bancos y Seguros y calificada por el XXXXXXXXXXXX. La antedicha Póliza de Seguro deberá cubrir todo riesgo y amparar las pérdidas parciales y totales. Asimismo, la Arrendataria se obliga a

renovar los seguros cada vez que se venzan las pólizas de manera que los bienes arrendados, a juicio de Banco, se encuentren constantemente asegurados hasta la completa extinción de las obligaciones contraídas o por contraer a favor o a la orden del XXXXXXXXXXXXS.A.

Las pólizas serán endosadas o extendidas a la orden del Banco y si la arrendataria no renovare las pólizas quince días antes de que se venzan, el XXXXXXXXXXX S.A., podrá contratar las renovaciones correspondientes a nombre y con cargo a la Arrendataria. Para este efecto, la Arrendataria autoriza expresamente al Banco para que suscriba en su nombre y representación las antedichas pólizas de seguros así como todos los endosos o cesiones que designen como beneficiario de dichas pólizas al BANCO; y, en general suscriba cualquier tipo de documento necesario para el perfeccionamiento y contratación de las anotadas pólizas de seguros. La Arrendataria faculta expresamente al Banco para éste elija la compañía aseguradora y los términos y condiciones de las respectivas renovaciones, por lo cual, la Arrendataria, autoriza expresamente al Banco para que debite de sus cuentas corriente o ahorros o de cualquier otro crédito a su favor, el valor o valores necesarios para contratar dicha renovaciones. Si las cuentas corrientes o ahorros no tuvieren los fondos disponibles necesarios para cubrir dichos valores, la parte deudora prenda autoriza al Banco para que, a su juicio, aquéllos sean cobrados conjuntamente con los próximos doce dividendos, hasta un máximo de doce.

En caso de siniestro de pérdida total del vehículo el XXXXXXXXXXXXS.A. cobrará los valores de las indemnizaciones directamente de la compañía aseguradora y los aplicará para abonar o cancelar la obligación asegurada o para reposición del bien afectado. Si los valores cobrados por el Banco no cubriera el saldo de la deuda, la Arrendataria o sus herederos, deberán cancelar al Banco la diferencia correspondiente.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA: CAUSAS DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO.-

El ARRENDADOR tendrá derecho de dar por terminado el contrato en los siguientes casos:

Cuando la ARRENDATARIA incumpla una cualquiera de las obligaciones constantes en la Ley y en el contrato;

Cuando la ARRENDATARIA cayere en mora en 8 días o más en el pago de la renta mensual;

Cuando la ARRENDATARIA adeudare impuestos al FISCO o Municipalidades u otras entidades que gocen de la jurisdicción coactiva;

Cuando la ARRENDATARIA se constituya fiadora frente al Fisco o Municipalidades por obligaciones propias o ajenas;

Cuando la ARRENDATARIA incumpliére sus obligaciones con el IESS;

Cuando la ARRENDATARIA enajenare o traspasare sus negocios en todo o en parte;

Cuando la ARRENDATARIA haga cesión de bienes a sus acreedores;

Cuando la ARRENDATARIA se declare en suspensión de pagos, cuando sea declarada en quiebra.

En todos los casos que el ARRENDADOR diere por terminado este contrato por culpa de la ARRENDATARIA, quedará ésta obligada al pago de las rentas vencidas o por vencer durante todo el plazo forzoso del contrato, y adicionalmente al pago de daños y perjuicios.

Por lo demás se hace constar de modo expreso que EL ARRENDADOR queda facultado para ceder o traspasar total o parcialmente los derechos que en su favor acuerda este contrato, pudiendo, además, darlo en garantía y confiar su cobro a terceros.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCERA: IMPUESTOS Y MÁS GASTOS.-

Todos los impuestos y demás gravámenes y gastos que causen en la celebración de este contrato, incluyendo los que ocasione, su inscripción en el Registro Mercantil, así como los que llegare a ocasionar la venta prevista de los bienes arrendados, serán de exclusivo cargo de la ARRENDATARIA.

Serán igualmente de cargo de la ARRENDATARIA, las tasas, derechos de uso, multas, costas y otros gastos, que llegaren a ser exigibles para la utilización, emplazamiento o movilización de los bienes arrendados.

Las partes convienen en autorizar al ARRENDADOR para que solicite y obtenga la inscripción de este contrato en el Registro Mercantil, ya directamente o por interpuesta persona que él designe.

La Arrendataria autoriza al Banco, expresa e irrevocablemente, a debitar en cualquier momento -y especialmente si ha caído en mora- de sus cuentas, valores provenientes de documentos al cobro o de cualquier otro crédito a su favor en el XXXXXXXXXXXXS.A. o en cualquiera de las empresas que formen o lleguen a formar parte del Grupo Financiero XXXXXXXXXXXX, entre ellas xxxx Bank & Trust Co. Ltd; Casa de Valores Multivalores xx S.A. e imputar dichos valores a las cantidades correspondientes a los intereses o las cuotas del contrato o costas, impuestos, primas de seguro, gastos de renovación de seguro, los intereses de mora en caso de haberlos, gastos u honorarios profesionales causados en la instrumentación del presente contrato, demás gastos e impuestos necesarios para la implementación y ejecución del presente contrato que serán a cargo de la Arrendataria, sin que este detalle sea taxativo; sin que para ello deba dar aviso alguno ni recibir nueva autorización de la Arrendataria, bastando la simple afirmación del Banco respecto al concepto y valores adeudados. En especial la arrendataria autoriza al Banco a realizar estas acciones directamente de sus cuentas corrientes número 14048XX, 14051XX y cuenta de ahorros número 14139XX en el XXXXXXXXXXXXS.A.

CLÁUSULA DÉCIMA CUARTA: ACLARACION.-

Si el contrato termina por cualquiera de las causales determinadas en la cláusula duodécima de este contrato, la ARRENDATARIA pagará al ARRENDADOR una indemnización equivalente al 100% del o de los cánones de arrendamiento que le

Hubiere correspondido pagar hasta la finalización del plazo contractual, quedando sin efecto alguno de los derechos alternativos de la ARRENDATARIA determinados en la Cláusula Novena de este contrato. En tal caso, el ARRENDADOR dispondrá libremente del bien o bienes de su propiedad.

Por otro lado, el ARRENDADOR deberá pagar a la ARRENDATARIA una indemnización del 100% de los cánones pagados en el caso de que por culpa injustificada del ARRENDADOR, sea despojado del bien arrendado o no pueda ejercer alguno de los derechos alternativos al final del plazo inicial forzoso.

CLAUSULA DECIMA QUINTA.- SOMETIMIENTO

Para todos los efectos de este contrato y su tabla de vencimientos, la parte deudora y el (los) fiadores (es) solidario (s) renuncian domicilio y se sujetan expresamente a los jueces civiles competentes de la ciudad de Manta y al trámite que el Banco elija y se obliga (n) además al pago de los gastos judiciales, extrajudiciales, honorarios del abogado, etc., en que se incurrieren.

Para constancia las partes suscriben tres ejemplares de igual tenor, en Manta, a los 23 días del mes de agosto año 2011.

ARRENDADOR

APODERADO GENERAL

LA ARRENDATARIA.

XXXXXX

SRA.

GERENTE GENERAL.

ANEXO

Estado de Situación Consolidado del Total de Compañías Informantes

A Diciembre del 2009

D. Industrias Manufactureras

Comprende los Códigos del D2411 al D2520

(En dólares)

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

CUENTA	D2411
I. ACTIVO	49.154.850,81
1. ACTIVO CORRIENTE	37.882.185,13
a. DISPONIBLE	3.346.974,40
CAJA, BANCOS	2.221.412,07
INVERSIONES FINANCIERAS TEMPORALES	1.125.562,33
b. EXIGIBLE	20.871.064,68
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	4.469.368,45
DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	4.469.368,33
(-) PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-322.593,77
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	4.547.847,61
DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	4.547.847,60
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	2.445.818,93
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	372.524,59
CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. RENTA	340.882,94
c. REALIZABLE	13.045.537,84
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA	3.554.552,81
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	21.538,18
INVENTARIO DE SUMINISTROS Y MATERIALES	383.897,70
INVENTARIO DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACEN	6.652.807,67
MERCADERIAS EN TRANSITO	2.246.715,55
INVENTARIO REPUESTOS, HERRAMIENTAS Y ACCESORIOS	186.025,93
d. OTROS	618.608,21
2. ACTIVO NO CORRIENTE	11.272.665,68
a. FIJO TANGIBLE	7.789.817,64
TERRENOS	743.920,58
EDIFICIOS E INSTALACIONES	2.982.795,38
OBRAS EN PROCESO	38.654,35
MAQUINARIAS, MUEBLES, ENSERES Y EQUIPOS	7.157.490,68
NAVES, AERONAVES, BARCAZAS, Y SIMILARES	33.726,79
EQUIPO DE COMPUTACION Y SOFTWARE	918.097,04
VEHICULOS, EQUIPO DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO	2.294.106,45
OTROS ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	706.291,04
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACTIVO FIJO	-7.085.264,67
(-) DEPRECIACION ACUMULADA ACELERADA ACTIVO FIJO	0
b. FIJO INTANGIBLE	132.605,01
MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE Y OTROS SIMILA	132.605,01
(-) AMORTIZACION ACUMULADA	0
c. DIFERIDO	579.833,80
d. OTROS ACTIVOS	2.770.409,23

II. PASIVO	37.576.849,46
1. PASIVO CORRIENTE	21.709.555,02
CTAS Y DOCS. POR PAGAR PROVEEDORES	10.740.557,74
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES: LOCALES	3.660.834,92
DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES: LOCALES	1.971.218,81
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES: DEL EXTERIOR	2.554.252,02
DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES: DEL EXTERIOR	2.554.251,99
OBLIGACIONES CON INST. FINANCIERAS	3.501.189,22
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS: LOCALE	3.243.665,19
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL EXT	257.524,03
PTMOS. DE SUC., ACCIONISTAS Y C.MATRIZ	916.520,16
DE SUC. ACCIONISTAS Y C.MATRIZ: LOCALES	916.520,16
DE SUC., ACCIONISTAS Y C.MATRIZ: DEL EXTERIOR	0,00
OBLIGACIONES	2.072.771,74
CON LA ADMINISTRACION TRIBUTARIA	0
I.R. POR PAGAR DEL EJERCICIO	953.823,94
CON EL IEES	0
CON EMPLEADOS	0
PARTICIPACION TRABAJADORES XP EJERCICIO	1.118.947,80
OTROS PASIVOS	4.478.516,16
PROVISIONES A CORTO PLAZO	301.421,91
TRANSFERENCIA CASA MATRIZ Y SUCURSALES	0
OTROS PASIVOS A CORTO PLAZO	4.177.094,25
2. PASIVO NO CORRIENTE	15.867.294,44
CTAS. Y DOCS. POR PAGAR PROVEEDORES	532.973,55
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES: LOCALES	266.486,78
DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES: LOCALES	266.486,77
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES: DEL EXTERIOR	0,00
DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES: DEL EXTERIOR	0,00
OBLIGACIONES CON INSTITUCION FINANCIERAS	135.044,67
CUENTAS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS: LOCALES	122.498,23
CUENTAS CON INSTITUCIONES FINANCIERAS: DEL EXTERIO	12.546,44
PTMOS DE SUC., ACCIONISTAS Y C.MATRIZ	1.254.441,13
DE SUC., ACCIONISTAS Y C.MATRIZ: LOCALES	1.254.441,13
DE SUC., ACCIONISTAS Y C.MATRIZ: DEL EXTERIOR	0,00
TRANSFERENCIA DE CASA MATRIZ Y SUCURSALES	0
OTROS PASIVOS	13.944.835,09
OBLIGACIONES EMITIDAS	0,00
PROVISIONES PARA JUBILACION PATRONAL	857.923,83
PROVISION POR DESHAUCIO	500.147,35
OTRAS PROVISIONES	0
OTROS PASIVOS A LARGO PLAZO	0
OTROS PASIVOS	12.586.763,91
PASIVO DIFERIDO	0,00
ANTICIPO CLIENTES	0
INGRESOS ANTICIPADOS	0
OTROS PASIVOS DIFERIDOS	0,00
III. PATRIMONIO	11.578.001,35
1. CAPITAL	5.650.461,08
2. RESERVAS	4.634.555,92
3. RESULTADOS	1.292.984,35
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	2.012.525,40
PERDIDA ACUMULADA DE EJERCICIOS ANTERIORES	-2.130.647,47
UTILIDAD DEL EJERCICIO	3.655.432,68
PERDIDA DEL EJERCICIO	-2.244.326,26
UTILIDAD DEL EJERCICIO + PERDIDA DEL EJERCICIO	1.411.106,42
2. PASIVO + 3. PATRIMONIO	49.154.850,81

Estado de Resultados Consolidado del Total de Compañías Informantes
A Diciembre del 2009
D. Industrias Manufactureras
Comprende los Códigos del D2411 al D2520
(En dólares)



CUENTA	D2411
I. INGRESOS	80.238.609,03
1. INGRESOS OPERACIONALES	79.466.488,32
VENTAS NETAS GRAVADAS CON IVA	67.913.054,08
VENTAS NETAS GRAVADAS CON TARIFA CERO	7.560.122,11
EXPORTACIONES NETAS	3.993.312,13
2. INGRESOS NO OPERACIONALES	772.120,71
DIVIDENDOS PERCIBIDOS	0,00
INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR	8002,92
OTROS INGRESOS EXENTOS	16.221,60
RENDIMIENTOS FINANCIEROS	91.713,96
OTRAS RENTAS	617.585,09
UTILIDAD POR VENTA ACTIVOS FIJOS	38.597,14
INGRESOS POR REEMBOLSO	0
II. COSTOS Y GASTOS	75.404.245,48
1. COSTO DE VENTAS	51.063.094,94
INV. BIENES NO PRODUCIDOS POR LA CIA	15.149.215,44
INV. MATERIA PRIMA PRODUCID. POR LA CIA	26.158.366,16
INV. PRODUCTOS EN PROCESO PRODUCIDOS	-20.331,77
INV. PRODUCTOS TERMINADOS	915.407,50
MANO DE OBRA DIRECTA	4.123.554,77
M.O.D. SUELDOS Y SALARIOS	2.841.730,23
M.O.D. BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	819.219,23
M.O.D. HONORARIOS A PERSONAS NATURALES	12.296,90
M.O.D. HONOR. A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONA	0,00
M.O.D. GASTO PROVISION PARA JUBILACION PATRONAL	21.967,99
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO RESERV	417.823,77
PROVISION PARA DESAHUCIO	10.516,65
OTROS COSTOS	4.736.882,84

2. GTOS. ADMINISTRAC. VENTAS Y FINAN.	24.335.601,02
a. GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS	21.525.346,73
SUELDOS, SALARIOS	4.701.814,01
PAGOS EFECTUADOS TERCERIZADORAS	0
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.700.800,16
GASTO PROVISION JUBILACION PATRONAL	111.303,39
HONORARIOS A PERSONAS NATURALES	1.072.584,37
REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTONOMOS	0
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	35.532,60
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FRSSVA)	838.927,70
ARRENDAMIENTO MERCANTIL LOCAL	14.567,73
ARRENDAMIENTO MERCANTIL EXTERIOR	0
ARREN. BIENES INMUEBLES PROP.DE PERSONAS NATURALES	278.819,98
ARREN. BIENES INMUEBLES PROP.DE SOCIEDADES	0
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	1.233.735,56
COMISIONES EN VENTAS	0
PROMOCION Y PUBLICIDAD	1.342.700,83
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	87.335,35
SEGUROS Y REASEGUROS (primas y secciones)	234.620,93
SUMINISTROS Y MATERIALES	532.874,55
TRANSPORTE	1.218.484,82
GASTOS DE GESTION	114.815,43
GASTOS DE VIAJE	674.979,86
AGUA, ENERGIA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	430.746,54
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANT	0
DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	761.109,32
DEPRECIACION ACELERADA DE VEHIC.EQUIPO TRANSPORTE	0,00
PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	50.356,84
BAJA DE INVENTARIOS	0
GASTO PROVISIONES DEDUCIBLES	0
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	520.518,22
AMORTIZACIONES (INVERSIONES E INTANGIBLES)	208.451,76
AMORTIZACIONES POR DIFERENCIA DE CAMBIO	0
PAGOS POR OTROS BIENES Y SERVICIOS	5.299.560,00
PROVISION POR DESHAUCIO	59.741,97
OTRAS PROVISIONES	0,00
IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR EL SUJET	964,81
b. GASTOS FINANCIEROS	2.810.254,29
INTERESES Y COMISIONES: LOCALES	2.650.535,54
INTERESES Y COMISIONES: AL EXTERIOR	93.527,51
INTERESES PAGADOS A TERCEROS: LOCALES	66.191,24
INTERESES PAGADOS A TERCEROS: EXTERIOR	0,00
OTROS GASTOS: LOCALES	0
OTROS GASTOS: EXTERIOR	0,00
GASTOS A SER REEMBOLSADOS: LOCALES	0
GASTOS A SER REEMBOLSADOS: EXTERIOR	0
3. GASTOS NO OPERACIONALES VARIOS	5.549,52
GASTOS NO OPERACIONALES VARIOS	5.549,52
PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	564,41
PERDIDA EN CARTERA	0
OTRAS PERDIDAS	4.985,11
III. RESULTADOS	12.458.196,29
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	4.834.363,55
UTILIDAD DEL EJERCICIO	7.108.570,01
PERDIDA DEL EJERCICIO	-2.274.206,46
PARTICIP.TRABAJ. E IMP. A RENTA	705.676,24
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	-1.081.316,13
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	1.786.992,37
UTILIDAD NETA	6.918.156,50
No. Cias	35

Elaboración: Dirección de Estudios Económicos Societarios.

ANEXO EMPRESA INDUSTRIAL QUIMICA

Cod. Cta.	En USD\$	2007	2008	2009	2010
4	Ventas brutas	60989,25	64389,67	57880,37	62652,03
	(-) Descuento en ventas	0,00	0,00	0,00	0,00
	(-) Devolución en ventas	0,00	0,00	0,00	0,00
	= Ventas Netas	60989,25	64389,67	57880,37	62652,03
51	(-) Costo de ventas	28758,07	35576,05	24499,05	22961,78
	Inv. Inicial Producto Terminado	2000,00	2172,31	2911,43	1657,49
	(+) Costo de producción	28930,38	36315,17	23245,11	22882,79
	Productos terminados disponibles	30930,38	38487,48	26156,54	24540,28
	(-) Inv. Final Producto Terminado	2172,31	2911,43	1657,49	1578,50
	Utilidad bruta en ventas	32231,18	28813,62	33381,32	39690,25
	(-) Gastos Operacionales	31817,97	30367,90	31519,93	35154,37
53	Gastos Administrativos	30095,52	27475,30	29619,37	32707,59
5301001	Sueldos	4656,48	5846,66	7037,05	8412,86
5301002	Decimo Tercer Sueldo	0,00	36,67	522,67	1737,48
5301003	Decimo Cuarto Sueldo	0,00	33,33	120,52	360,00
5301004	Fondos de Reserva	331,05	381,68	507,04	360,00
5201006	Vacaciones	0,00	18,33	0,00	239,88
5301007	Aportes IESS	291,60	534,64	793,09	2400,00
5301008	Gastos de Representacion	0,00	5519,29	3304,84	1000,00
5301010	Movilizacion y Transporte	31,00	878,50	7851,13	7351,72
5301012	Bono alimentacion	4200,00	2492,07	0,00	0,00
5301013	Bono Extraordinario	2299,37	0,00	0,00	0,00
5301014	Comisiones en Ventas	0,00	70,46	0,00	25,00
5301015	Fletes y Transporte	0,00	145,52	18,00	22,13
5302001	Suministros de Oficina	710,60	753,99	496,88	677,71
5302002	Suministros de Limpieza	132,53	5,18	86,09	0,00
5302004	Notarias y Reg. Propiedad	44,46	150,94	4,00	197,45
5302005	Suscripciones	570,00	0,00	0,00	0,00
5302007	Mantenimiento y Reparaciones	126,42	1956,33	1062,18	666,33
5302008	Combustibles y Lubricantes	1107,39	1320,43	1478,83	1260,55
5302009	Energia y Agua	388,52	311,51	382,73	69,65
5302010	Telefonos y Comunicaciones	560,36	1205,59	984,92	953,66
5302011	Arriendos	3300,00	3780,00	3840,00	4080,00
5302012	Servicios de Limpieza	0,00	0,00	5,00	0,00
5302013	Alarma y Monitoreo	41,60	0,00	0,00	0,00
5302014	Fletes	130,63	729,15	79,33	0,00
5302015	Servicios Varios	2790,83	588,82	0,00	0,00
5302016	Depreciaciones	694,38	326,21	795,36	726,69
5302017	Amortizaciones	0,00	0,00	0,00	48,59
5302018	Capacitaciones	0,00	0,00	22,00	0,00
5302019	Comisiones de Terceros	703,65	230,00	227,71	25,00
5302022	Servicios Ocasionales	6100,00	0,00	0,00	0,00
5302024	Cuotas y Contribuciones	320,00	160,00	0,00	0,00
5302027	Provision Cuentas Incobrables	564,65	0,00	0,00	0,00
5302031	Gastos de Gestion	0,00	0,00	0,00	2092,89
	Gastos de Venta	1722,45	2807,66	1900,56	2446,78
5302020	Publicidad y Propaganda	213,00	128,00	65,00	46,04
5302021	Movilizacion y Viaticos	196,65	30,26	0,00	595,69
5302023	Honorarios Profesionales	594,25	1015,00	780,00	780,00
5302025	Agasajos	645,55	431,43	73,77	319,39
5302026	Atencion clientes	73,00	0,00	24,75	0,00
5302028	Calificaciones y Afiliaciones	0,00	551,00	0,00	120,00
5302029	Viaticos	0,00	600,09	696,33	312,46
5302030	Correos y Envios	0,00	51,88	260,71	273,20
54	Impuestos y Multas	0,00	84,94	0,00	0,00
5401	Impuestos Municipales	0,00	84,94	0,00	0,00
	UTILIDAD OPERACIONAL	413,21	-1554,28	1861,39	4535,88

	(+) Otros ingresos	0,00	0,00	0,00	0,00
	Intereses ganados	0,00	0,00	0,00	0,00
55	Gastos Bancarios	178,79	189,98	156,74	215,67
5501	Intereses pagados/comisiones	178,79	189,98	156,74	215,67
56	Gastos no deducibles	13,11	15,85	499,65	3327,77
5601	Impuestos Asumidos	2,68	15,85	0,00	67,77
5602	Varios	0,00	0,00	293,80	3000,00
5603	Multas e Intereses	10,43	0,00	205,85	260,00
	UTLIDAD ANTES DE IMP. Y PART.	221,31	-1760,11	1205,00	992,44
	(-) 15% Participación de Trabajadores	33,20	0,00	180,75	148,87
	UTIL. DESP. DE PART. TRAB.	188,11	-1760,11	1024,25	843,57
	(-) 25% Impuesto a la Renta	47,03	0,00	256,06	210,89
	UTIL. DESP. DE IMP.	141,09	-1760,11	768,19	632,68

Impuestos y participación de trabajadores	\$ 80,22	\$ -	\$ 436,81	\$ 359,76
--	-----------------	-------------	------------------	------------------

	En USD \$	2007	2008	2009	2010
1	ACTIVOS	18.587,63	19.601,05	18.087,77	22.028,32
11	Activos corrientes	13410,50	15268,20	14475,22	18592,05
11	Activo circulante	1.063,01	588,97	55,94	100,00
1101	Caja Bancos	1063,01	588,97	55,94	100,00
1101001	Caja Chica	28,79	-105,96	55,94	100,00
1101002	Bancos	1.034,22	694,93	0,00	0,00
12	Activo Exigible	9.948,34	11.523,79	12.471,83	16.610,44
1201	Cuentas por cobrar	8915,48	9944,43	10349,68	14080,25
1201001	Cientes	8.915,48	9.944,43	10.349,68	14.080,25
1202	Otras Cuentas por Cobrar	0,00	23,09	47,10	47,10
1202001	Prestamos al Personal	0,00	23,09	47,10	47,10
1203	Anticipos Fiscales	882,86	1406,27	1925,05	2333,09
1203001	IVA Credito Fiscal	367,38	235,74	357,28	594,96
1203002	Anticipo Impuesto Renta	154,91	643,44	397,24	476,02
1203003	Impuesto Renta Años Anteriores	360,57	515,48	1.158,92	1.250,50
1203004	IVA Credito Tributario	0,00	11,61	11,61	11,61
1204	Pagos Anticipados	150,00	150,00	150,00	150,00
1204002	Garantia	150,00	150,00	150,00	150,00
13	Activo Realizable	2.399,15	3.155,44	1.947,45	1.881,61
1301	Inventarios	2172,31	2911,43	1657,49	1578,50
1301001	Inventario de Quimicos (MP)	2.172,31	2.911,43	1.657,49	1.578,50
1302	Inventario Producto Terminado	226,84	244,01	289,96	303,11
1302001	Inventario Producto Terminado	226,84	244,01	289,96	303,11
14	Activo Fijo	4.749,82	3.963,82	3.301,75	3.174,06
1401	Activos Fijos Depreciables	5758,56	5240,49	5315,54	5914,54
1401001	Equipos de Computacion	1.324,00	805,93	880,98	1.479,98
1401002	Equipos de Oficina	275,89	275,89	275,89	275,89
1401003	Muebles y Enceres	2.293,14	2.293,14	2.293,14	2.293,14
1401004	Maquinaria y Equipo	1.277,18	1.277,18	1.277,18	1.277,18
1401005	Materiales de Laboratorio	378,35	378,35	378,35	378,35
1401006	Alarmas	210,00	210,00	210,00	210,00
1499	Depreciacion Acumulada	-1008,74	-1276,67	-2013,79	-2740,48
1499001	Depre. Acum. Equipos de Computacion	-441,33	-265,81	-559,47	-845,10
1499002	Depre. Acum. Equipos de Oficina	-77,91	-126,50	-175,09	-223,67
1499003	Depre. Acum. Muebles y Enceres	-204,45	-433,76	-663,08	-892,39
1499004	Depre. Acum. Maquinaria y Equipo	-241,52	-369,24	-496,96	-624,68
1499006	Materiales de Laboratorio	-43,53	-81,36	-119,19	-154,64
15	Activo Diferido	427,31	369,03	310,80	262,21
1501	Cargos y Gastos Diferidos	582,69	582,69	582,69	582,69
1501001	Gastos de Constitucion	582,69	582,69	582,69	582,69
1599	Amortizaciones Acum.	-155,38	-213,66	-271,89	-320,48
1599001	Gastos de Constitucion	-155,38	-213,66	-271,89	-320,48
	Activos No Corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00
	Inversiones L/P	0,00	0,00	0,00	0,00
	TOTAL ACTIVOS	18.587,63	19.601,05	18.087,77	22.028,32

	PASIVOS	12.626,94	16.683,67	13.965,39	17.399,91
	Pasivos corrientes	12626,94	16683,67	13965,39	17399,91
2101	Cuentas por pagar	3.100,98	6.253,18	2.904,13	3.708,88
2101001	Proveedores	3.050,98	6.188,18	2.644,13	3.513,88
2101002	Varios	50,00	65,00	260,00	195,00
2102	Obligaciones Patronales	363,49	1.047,82	2.481,23	1.016,00
2102001	Aportes IESS	122,65	126,99	190,49	205,40
2102002	Fondos de Reserva	170,00	837,49	770,34	19,99
2102003	Decimo Tercer Sueldo	14,17	16,67	486,32	446,32
2102004	Decimo Cuarto Sueldo	56,67	66,67	163,54	163,54
2102006	Prestamos Quirografarios	0,00	0,00	119,95	0,00
2102007	Utilidades	0,00	0,00	0,00	180,75
2102008	Obligaciones por Pagar	0,00	0,00	750,59	0,00
2103	Obligaciones Tributarias	634,91	944,04	1.997,50	1.759,80
2103001	Retenciones 1% Fuente	22,59	43,22	119,29	132,50
2103002	Retenciones 2% Fuente	38,46	0,00	0,00	0,00
2103003	Retenciones 8% Fuente	573,86	25,60	76,80	70,00
2103004	IVA Ventas	0,00	806,82	947,08	846,26
2103005	Retenciones IVA 100%	0,00	68,40	222,00	208,60
2103008	IVA liquidar proximo mes	0,00	0,00	632,33	563,68
2103009	Anticipos Imp renta	0,00	0,00	0,00	-61,24
2104	Obligaciones Inst. Financieras	0,00	0,00	332,16	1.664,86
2104001	Sobregiros Bancarios	0,00	0,00	332,16	1.664,86
2105	Prestamos por Pagar Accionistas	8.527,56	8.438,63	6.250,37	9.250,37
2105003	Socios	8.527,56	8.438,63	6.250,37	9.250,37
	Pasivos no corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00
	Documentos x P LP	0,00	0,00	0,00	0,00
	Reserva jubilación patronal	0,00	0,00	0,00	0,00
	Reserva renuncia voluntaria	0,00	0,00	0,00	0,00
	PATRIMONIO	5.960,69	2.917,38	4.122,38	4.628,41
31	Capital Social	3.979,00	2.729,00	2.729,00	2.729,00
3101	Capital Suscrito o Pagado	400,00	400,00	400,00	400,00
3103	Aporte Futura Capitalizacion	3.579,00	2.329,00	2.329,00	2.329,00
32	RESERVAS LEGALES	0,00	0,00	0,00	60,25
3201	Reserva Legal	0,00	0,00	0,00	60,25
33	Resultados Acumulados	1.981,69	188,38	1.393,38	1.839,16
3301	Utilidades no Distribuidas	1.760,38	1.948,49	1.948,49	2.606,83
3302	Perdida Años Anteriores	221,31	0,00	-1.760,11	-1.760,11
3303	Utilidad/Perdida Presente Ejercicio -- Utilid	0,00	-1.760,11	1.205,00	992,44
	TOTAL PASIVOS Y PATR.	18.587,63	19.601,05	18.087,77	22.028,32